РУССКИЙ ЮВЕЛИР

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ СЕНТЯБРЬ/2008 (6)

Нужны ли новые форматы?

Американские ювелиры в Петербурге

В поисках Короля рубинов

Карбон, керамика и ржавь

Ника

www.nikawatches.ru

ISSN 1810-7311

06

9 771810 731002

ЮВЕЛИРТОРГ
основан в 1936 году

обложка

ООО «Ника»
115407, Москва, ул. Речников, д. 17, стр. 2
тел. офиса +7 (495) 988 73 33
тел. отдела продаж +7 (495) 988 41 88
www.nikawatches.ru

14

НОВОСТИ

6 Дневник уходящего лета

ПРЕДСТАВЛЯЕМ

12 Белая королева

18 Страсть — мое вдохновение

22 Свой стиль

34 ФАБРИКА ВЕК — имя собственное

36 Нужны ли новые форматы?

МОДНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

14 Исключительная роскошь

ЮВЕЛИРУ НА ЗАМЕТКУ

24 Если не умеешь улыбаться, торговлю не открывай

30 Один день из жизни Ивана Демидовича

32 «Ларец» — делу венец!

ВЫСТАВКИ

38 Золотое кольцо России 2008

87 Календарь выставок

ПАРАДОКС представляет:

KLING THE EUROPEAN DISPLAY COMPANY

- Демонстрационное оборудование
- Упаковка
- Витринное оборудование

реклама

ПАРАДОКС®

197046, Санкт-Петербург, М. Посадская ул., 5
Тел. (812) 230 3048, ф. 380 94 90
e-mail: paradox@paradox.spb.ru

109147, Москва, ул. Марксистская, д. 34
Тел./факс: (495) 781-43-43, 911-61-11, 778-56-87
e-mail: moscow@paradox.spb.ru

www.paradox.spb.ru

РУССКИЙ ЮВЕЛИР

РЕДАКЦИЯ

главный редактор Владимир Пилюшин
1-й заместитель главного редактора
Светлана Пилюшина — sveta@russianjeweller.ru
выпускающий редактор
Татьяна Самойлова — ts@russianjeweller.ru
журналист
Ирина Федорова — ira@russianjeweller.ru
эксперт-геммолог
Михаил Чижов
дизайн и верстка
ООО «РА «Русский Ювелир», Екатерина Калинина
фото
фотостудия ООО «РА «Русский Ювелир»
рисунки
Екатерина Калинина
корректор
Людмила Лебедева

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

рекламный отдел
Мария Стандецкая — advert@russianjeweller.ru

МОСКОВСКОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО

директор
Виталий Пилюшин
тел.: +7 (901) 510-20-19, +7 (903) 599-59-97
e-mail: info@russianjeweller.ru

АДРЕС РЕДАКЦИИ
199034, Санкт-Петербург, В.О., 16 линия, д. 7, оф. 115.
Тел./факс (812) 328-0551/61, 327-7565
www.russianjeweller.ru
e-mail: info@russianjeweller.ru

УЧРЕДИТЕЛЬ ООО «Русский Ювелир»

ИЗДАТЕЛЬ ООО «Русский Ювелир»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ
Александр Горыня
Валерий Крылов
Михаил Пиотровский
Александр Рыбаков
Татьяна Фаберже

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ
Марина Лопато
Владимир Матвеев
Валентин Скурлов

БУХГАЛТЕРСКАЯ ПОДДЕРЖКА
«Центр учета и аудита»

ЖУРНАЛ «РУССКИЙ ЮВЕЛИР», № 6, 2008 год

ТИРАЖ 10 000 экз.

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ средства массовой информации № П 1891. Выдано 31 января 2000 года Северо-Западным региональным управлением Государственного комитета Российской Федерации по печати (г. СПб)

ПЕЧАТЬ типография «Премиум Пресс», Санкт-Петербург

«РУССКИЙ ЮВЕЛИР» © — зарегистрированная торговая марка

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений. Полное или частичное воспроизведение материалов, опубликованных в журнале, допускается только с письменного разрешения редакции со ссылкой на «Русский Ювелир». Все рекламируемые товары и услуги имеют необходимые сертификаты и лицензии. Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
Свободная цена

Журнал «Русский Ювелир» — официальный информационный партнер Гильдии ювелиров России

материал номера

АМЕРИКАНСКИЕ ЮВЕЛИРЫ В ПЕТЕРБУРГЕ

70

СОБЫТИЯ

42 Итоги VII международного симпозиума ювелиров

68 Возвращение великого Карла

70 Американские ювелиры в Санкт – Петербурге

96 Особенности национального отдыха

46

ЧАСЫ

46 Карбон, керамика и ржавь

ГЕММОЛОГИЯ

50 В поисках короля рубинов

ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ

58 Античность и христианство в византийском ювелирном искусстве (продолжение)

50

ЮВЕЛИРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

76 Ожившие драгоценности

ИСТОРИЯ

83 Юрий Дмитриевич Аксентон

ИНТЕРВЬЮ

94 России нужен музей ювелирного искусства

НАШИ ПОЗДРАВЛЕНИЯ

98 С днем рождения!

ФАБРИКА ВАШЕГО УСПЕХА

реклама

СПРАШИВАЙТЕ
НОВЫЙ КАТАЛОГ

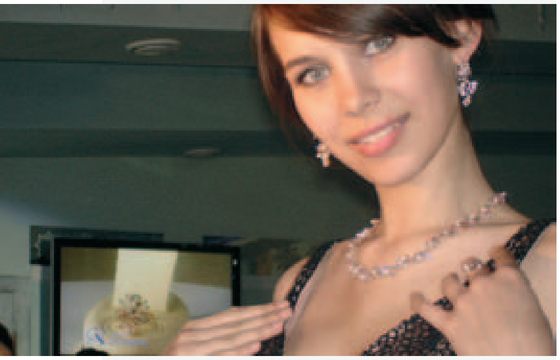
ВНИМАНИЕ! Старые каталоги
прекращают свое действие

Россия, г.Ковров
Владимирская обл.
ул. Блинова, 66
тел/факс: (49232) 694-70, 694-71
Москва: (495) 775-87-20
С.-Петербург: (812) 927-97-98

«АЛЕКСАНДРИТ» СОБИРАЕТ ДРУЗЕЙ

Ювелирная фирма «Александрит» была основана в феврале 1994 года Александром Юрьевичем Жоховым. Благодаря его энергичности и любви к своему делу маленькая мастерская за несколько лет превратилась в современное конкурентоспособное предприятие полного цикла.

В преддверии 15-летнего юбилея компания «Александрит» собрала своих друзей и партнеров на ужин, посвященный презентации новой коллекции ювелирных изделий в дни работы костромской выставки «Золотое кольцо России».



Коллекция не только заслужила много положительных отзывов, но и послужила поводом к заключению новых договоров. Традиционно показ сопровождался выступлением артистов и вручением дипломов от компании «Александрит».

Вечер прошел в легкой непринужденной обстановке и еще более укрепил дружеские и партнерские отношения.

Своими впечатлениями поделилась с нами Светлана Власова — представитель сети магазинов «Золотая орхидея», г. Пермь.

— Мы сотрудничаем с компанией «Александрит» 4 года. Внимательное отношение, профессионализм менеджеров, неповторимая теплая атмосфера — вот отличительные черты этой компании. Нам очень повезло с менеджером Татьяной Горской. Она замечательный человек и суперпрофессионал! «Александрит» специализируется на изготовлении украшений с драгоценными камнями в особом, лишь ему присущем стиле. Благодаря их классическому стилю украшения никогда не теряют своей привлекательности, как бы ни изменялась мода в течение времени. Наши продавцы очень любят продавать украшения «Александрита», ведь когда получаешь изделия, сделанные с любовью, то и продаются они легко!

РОССИЯ В МИРОВОМ ГОРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

С 1 по 3 октября в Москве пройдет IV ГОРНО-ГЕОЛОГИЧЕСКОЙ ФОРУМ «МАЙНЕКС».

Главным организатором мероприятия является международное некоммерческое партнерство, в которое входят компании SRK, НБЛ «Золото», Advantix и ИФК «Метрополь». Форум «Майнекс» проводится в столице ежегодно начиная с 2005 г.

Задача «Майнекс» — способствовать развитию в России передовой горно-геологической практики, содействовать интенсификации воспроизводства минерально-сырьевой базы и повышения конкурентоспособности России на мировых рынках добычи твердых полезных ископаемых.

«Майнекс» объединяет профессионалов в сфере производства драгоценных металлов, железной руды, угля, никеля, цветных металлов, драгоценных камней, урана и промышленных минералов с инвесторами, финансовыми компаниями, государственными регуляторами, консультантами, трейдерами и поставщиками горного оборудования и услуг. В прошлогоднем форуме «Майнекс» приняли участие около 500 менеджеров высшего и среднего звена из России, СНГ, Европы, Северной Америки, Африки, Азии и Австралии.

Второй год подряд оргкомитет «Майнекс» проводит международный конкурс по присуждению российским и международным компаниям, работающим в горной отрасли России, независимой награды «За вклад в развитие передовой практики недропользования в России». Награда «Майнекс» стала первым международным знаком отличия в российской горной промышленности и своеобразным олимпом профессионального признания среди участников рынка.

В повестку дня «Майнекс 2008» включены пленарные и технические сессии, посвященные проблемным вопросам развития горного бизнеса в России.

Главные темы: государственная политика в горном секторе экономики России; финансовые, экономические и производственные показатели добычи драгоценных металлов и других видов минерального сырья; новые подходы к оценке и проектированию горнодобывающих и перерабатывающих предприятий; применение новых технологий при поисках и эксплуатации месторождений; привлечение частного капитала в государственно-частные инфраструктурные проекты в горном секторе и другие.

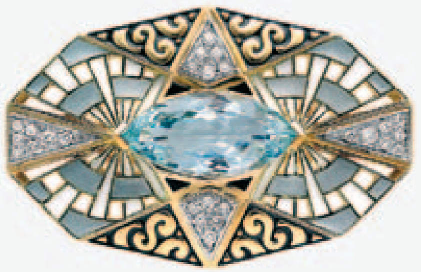
В рамках форума пройдет выставка-экспозиция «MinexExpo 2008», на которой будут представлены горные проекты компаний, работающих в России и СНГ, проведены презентации перспективных месторождений российских регионов, а также будут организованы мастер-классы для специалистов.

КОСТРОМА
Александрит
ул. Терешковой, д. 10
т.: (4942) 317-312 www.alexandrit.ru
реклама
• 2.09.2008 - 6.09.2008 Гостиный двор "Junwex - Москва" стенд № 702
• 4.09.2008 - 12.09.2008 ТВЦ Сокольники "Ювелир - 2008", пав.4

BAGUÉS

Далеко не каждая ювелирная компания может похвастаться тем, что вписала свое имя в историю ювелирной моды. Bagués, имеющая более чем двухсотлетнюю историю, по праву может этим гордиться. И сегодня дизайнеры фирмы по-прежнему удивляют яркими свежими идеями и оригинальными образами, воплощенными в золоте, бриллиантах и эмали. Именно такой — неожиданной и узнаваемой стала весенняя коллекция компании. Главное, что отличает нынешний показ Bagués, винтажный стиль, романтичное настроение, легкий юмор и, конечно же, великолепная эмаль в сочетании с желтым и белым золотом и бриллиантами. Необходимо отметить, что технология прозрачной эмали, изобретенная столетия назад и запатентованная этой известной барселонской фирмой, абсолютно уникальна: она позволяет добиваться яркого блеска и широчайшей палитры цветов и оттенков. А благодаря многочисленным подвижным элементам конструкции ожерелья, браслеты, кольца, серьги Bagués словно бы живут собственной жизнью, наделяя окружающих своей радостной энергетикой. По замыслу дизайнеров, это должно символизировать дуновение весеннего ветра, его свежее дыхание. Ну а нам эти украшения представляются чудесными заморскими сокровищами, какими кажутся в детстве блестящие пуговицы, катушки разноцветных ниток, бусины, тающиеся в бабушкином сундучке… Удивительно тонкая гармония трогательной непосредственности и изящной роскоши!

MASRIERA



Ар-нуво и ар-деко — два стиля, определившие моду XX столетия в самых разных сферах. Зародившиеся на рубеже веков, в период смены исторических эпох, они победно прошли в Европе через «золотые» двадцатые, «депрессивные» тридцатые, военные сороковые… И самое удивительное! — продолжают так или иначе влиять на формирование облика современного искусства. Далеко не последнюю роль в преобразовании ювелирной моды в соответствии со стилистикой ар-нуво и ар-деко сыграл владелец барселонской компании Bagués-Masriera Луис Масрира (1872–1958), влиятельная и авторитетная фигура в мировом ювелирном бизнесе. Если до него изготовление драгоценных украшений в Испании расценивалось как декоративное ремесло, то он ввел этот процесс в ранг художественного творчества.

Созданные на волне модернизма коллекции Masriera по законам стиля базировались на природных символах и естественных мотивах. В них мы видим изображения цветов, звезд, насекомых, птиц, переосмысленные неудержимой фантазией дизайнеров того времени. Эти оригинальные проекты бережно хранились целый век в архиве компании и сегодня обрели второе рождение. Masriera приняла решение вновь воплотить в жизнь ювелирные шедевры ар-нуво и ар-деко, справедливо полагая, что они не потеряли своего неповторимого обаяния и эстетической актуальности.

ВОЗВРАЩЕНИЕ БУДДЫ

11 июня 2008 года коллекция Русского Национального музея пополнилась уникальным произведением фирмы Фаберже — статуэткой Будды из коллекции Кристины Онассис, дочери известного греческого миллиардера Аристотеля Онассиса. Статуэтка была приобретена на аукционе Christie's за 1 303 568,75 фунта стерлингов. Миниатюрная статуэтка Будды высотой 11,2 см изготовлена в 1900 году на фирме Карла Фаберже из бовенита и декорирована золотом, бриллиантами, рубинами и эмалью по гильошированному фону. Голова, руки и рубиновый язык Будды плавно покачиваются. Подвижные части фигурки сбалансированы внутренней системой противовесов.

Статуэтка в числе других драгоценностей, принадлежавших семье Онассис, была выставлена на торги дочерью Кристины — Афиной, которая является единственной наследницей Кристины Онассис, скончавшейся в 1988 году.

ЗОЛОТО, КОТОРОЕ МЫ ПОТЕРЯЛИ

Мы давно привыкли считать золото вечным металлом. Ну да, оно же почти не окисляется, не растворяется кислотами, за исключением легендарной «царской водки», да и вообще является многовековым эталоном надежности, стабильности и символом вечных ценностей.

Между тем молодой ученый из Вены Georg Steinhauser взялся доказать, что золото вполне уязвимо, и его исследования привели к сенсационным результатам: оказалось, что все мы живем буквально в облаке пыли из драгоценных металлов.

Очень романтично, что толчком к проведению эксперимента стала для ученого его собственная свадьба. Обзаведшись обручальным кольцом из золота, молодой муж принялся скрупулезно взвешивать его каждый четверг в течение года, попутно отмечая в дневнике, каким испытаниям подвергались за эту неделю его украшения.

Разумеется, большую часть времени исследователь проводил в офисе, но в зачет шли и такие события, как поездка в транспорте, где он держался за металлические поручни, расчеты мелкой монетой, каникулы на песчаных берегах мальтийского Гозо, работа в саду, катание на лыжах и даже посещение Ла Скала, в котором автор исследования самозабвенно аплодировал певцам.

Каждую неделю кольцо, предварительно очищенное и взвешенное, подвергалось процедуре точнейших замеров. И оказалось, что оно ежедневно теряет вес от абразивного действия окружающих предметов.

Причем открылись несколько парадоксальные ситуации, например, очевидным было предположить, что во время отдыха на пляже от контакта с песком абразивная потеря золота будет выше. Так и вышло, однако замеры показали аналогичные потери веса и в дни, когда исследователь болел и был вынужден проводить целые дни дома в постели. Зато во время короткой поездки в Мадрид, когда пришлось долго тащить тяжеленный чемодан, вес кольца почти не изменился.

Кстати, принято считать, что гораздо более значимым, чем абразивное воздействие, механизмом изнашивания металла является коррозионное действие пота. Однако эксперимент, в ходе которого кольцо погружали в раствор «искусственного пота» (pH фактор = 6,0) показал, что никакой существенной коррозии этот фактор не вызывает.

Итак, ради чего был затеян такой масштабный эксперимент? Чтобы выяснить точные потери металла, происходящие в обычном ювелирном украшении, которое человек носит каждый день. В целом, вывод был сделан следующий: изнашивание металла мало зависит от температуры окружающей среды и линейно увеличивается при увеличении физической деятельности владельца.

Оказалось, что через 1040 часов новенькое обручальное кольцо ученого потеряло приблизительно 1 мг 18-каратного золота. Немного? Учитывая то обстоятельство, что исследователь работает в аналитической лаборатории, занятой анализом следов металлов, всем сотрудникам было рекомендовано не носить украшения на работе.

Простая математика позволяет сделать любопытные подсчеты. Например, в Вене проживает приблизительно 1,7 миллиона жителей, среди которых 307 000 женатых пар. Если предположить, что 60% из них носят обручальное кольцо (из 18-каратного золота), то регулярно трение 368 400 обручальных колец вызывает полную потерю 2,2 килограммов 18-каратного золота ежегодно!

Таким образом, мы давно уже живем в Эльдорадо, мощенном золотом: исследования показали, что пыльца из драгоценных металлов в большом количестве обнаруживается на улице, и в пыли дома, и в воде, словом, окружает нас повсюду.

ЮВЕЛИРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

распродает оборудование в рабочем состоянии, в том числе цепевязальный цех (в комплекте).

ТЕЛЕФОН: +7 962 903 12 79

St. Petersburg

МОДА ПРОХОДИТ — ДРАГОЦЕННОЕ ВЕЧНО

Регистрационное удостоверение № 5031 выдано С-3 государственной инспекцией пробирного надзора

реклама

Ювелирное предприятие «ГРИНГОР»

Санкт-Петербург, пл. Растрелли, 2
Отдел сбыта: (812) 577–15–06, 577–15–10
факс: (812) 274–15–38
gringor@mail.ru

петроЗОЛОТО
ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ИЗДЕЛИЙ С БРИЛЛИАНТАМИ
195009, Санкт-Петербург, ул. Михайлова, 11
т. (812) 703 3920, т./факс (812) 703 3926
e-mail: petrozoloto@list.ru,
www.petrozoloto.ru
реклама
г. Санкт-Петербург. Портик Нового Эрмитажа, Атланты, мастерская А.И.Теребенева, сердобольский гранит, 1849 г.

ДАННЫЕ О КОЛИЧЕСТВЕ И МАССЕ ИЗДЕЛИЙ, ОПРОБОВАННЫХ И ЗАКЛЕЙМЕННЫХ ЗА 2007 ГОД И ЗА 1-Е ПОЛУГОДИЕ 2008 ГОДА (ПРЕДОСТАВЛЕНЫ ПРОБИРНОЙ ПАЛАТОЙ РОССИИ)

год	ИЗДЕЛИЯ ИЗ ЗОЛОТА			
	всего:		в т. ч. импорт	
	кол-во	масса	кол-во	масса
	млн шт.	тонн	млн шт.	тонн
2007	48,51	130,32	2,85	11,74
1-е полугодие 2008	23,33	63,73	1,06	4,66
	ИЗДЕЛИЯ ИЗ СЕРЕБРА			
2007	32,79	223,24	8,12	63,7
1-е полугодие 2008	19,91	132,86	5,2	39,53
	ИЗДЕЛИЯ ИЗ ПЛАТИНЫ			
	тыс. штук	кг		
2007	23,405	163,03		
1-е полугодие 2008	9,22	67,53		
	ИЗДЕЛИЯ ИЗ ПАЛЛАДИЯ			
2007	6,249	31,44		
1-е полугодие 2008	3,25	18,35		

Ювелирные изделия Colors&Glamour — последний проект, родившийся в компании Франко и Марио Джиакобби. Чтобы создать нечто оригинальное, в 2001 г. два итальянских предпринимателя, ранее занимавшихся изготовлением аксессуаров для очков, решили открыть отдел исследования и развития новой продукции. Сегодня их компания стала настоящей творческой лабораторией, где изучают актуальные тренды и предвидят грядущие модные тенденции. А в ассортименте фирмы — огромный выбор ювелирных изделий из стали и серебра, выполненных в широчайшем цветовом диапазоне (более 150 различных оттенков).

Коллекция Colors&Glamour представляет собой удачное сочетание достоинств как драгоценности, так и модного аксессуара. Возможно, именно в этом состоит секрет ее популярности.

CIBJO

9 июля 2008 г. президент CIBJO д-р Гаэтано Кавальери официально объявил, что следующий Конгресс этой международной организации будет проведен со 2 по 5 марта 2009 г. в Макао — бывшей португальской колонии, которая теперь, как и соседний Гонконг, является специальным административным регионом Китая. Заявление было сделано после встречи Президентского Совета CIBJO, проведенного в начале месяца в Антверпене. Принимать участников и гостей Конгресса в Макао будет компания MJS Trade Fairs (Macau) Ltd — организатор международного профессионального форума Macau International Jewellery and Watch Fair. Эта выставка проходит дважды в год, и второй выпуск ярмарки состоится в Macau Venetian hotel как раз перед самым началом Конгресса, с 28 февраля по 3 марта. Конгресс также пройдет в залах этого отеля. Кавальери, который был участником первого выпуска Macau International Jewellery and Watch Fair 2008, отметил, что он был очень рад гостеприимному предложению MJS Trade Fairs (Macau) Ltd.

Организаторы выставки и Конгресса уже заручились поддержкой всех влиятельных правительственных, коммерческих и общественных организаций Макао, которые оказывают правовое, инвестиционное и экспортное содействие успешному развитию отрасли. Поэтому Г. Кавальери подчеркнул огромный потенциал Макао для развития международной ювелирной торговли. А директор MJS Trade Fairs (Macau) Ltd Sunny Liu ответил, что он и его коллеги пришли в восторг от перспективы собрать лидеров мировой ювелирной промышленности под крышей Macau Venetian hotel.

Белая королева

Элегантная, холодная, изящная, стильная, сдержанная. Это все о ней — о королеве металлов, таинственной платине.

Платина — новый взгляд на ювелирную моду. В мировой моде украшения из платины успешно конкурируют с золотыми. Платиновые изделия традиционно производятся и ценятся в Японии, Китае и других странах Юго-Восточной Азии. В Европе ряд ведущих фирм, в том числе Картье, десятилетиями работают с платиной, изготавливая из нее самые дорогие эксклюзивные изделия с бриллиантами. Очень известна в мире Международная платиновая гильдия, штаб-квартира которой находится в Лондоне, а филиалы действуют в Италии, Германии, США, Японии, Китае и Индии.

Немаловажную роль в росте популярности платины сыграли актуальные модные течения. Царившие в ювелирной моде последних десятилетий изделия из белого золота помогли проложить дорогу платине. Кстати, существует популярное заблуждение, что белое золото — это всего лишь одно из названий платины. Разумеется, это не так. Платина и белое золото — два абсолютно разных металла. Золото, которое в естественных условиях имеет желтый цвет, для получения белого цвета сплавляется с другими металлами. Как правило, это никель, палладий и серебро. По цвету и блеску платина превосходит сплавы белого золота.

Сейчас в моду возвращается традиционное желтое золото. Но белые металлы с их загадочными лунными отблесками за годы своего царствования уже завоевали армию верных поклонников. Среди металлов белого цвета платина — истинная королева. Высокая 950 проба по праву позволяет назвать ее вечным металлом. Платина не тускнеет и не окисляется на воздухе и в воде. Она стойка к воздействиям окружающей среды и всегда сохраняет свой зеркальный блеск и благородный белый с голубоватым оттенком цвет.

Платина — не только лучший металл для оправы бриллиантов и всех драгоценных камней, но и фаворит мастеров ювелирного дела, позволяющий достигать ошеломляющих эффектов при производстве украшений.

Платина проделала гигантский путь к признанию с тех далеких времен, когда была открыта. На территории нынешней Колумбии, на узкой и длинной полосе земли между Андами и Тихим океаном в конце семнадцатого века началась разработка золотых месторождений — великой цели конкистадоров. Платина встречалась в этих россыпях в различных количествах, но своим присутствием неизменно вызывала проблемы при добыче золота. Испанцы называли этот белый тяжелый металл «Platina», уничижительно-уменьшительное от «plata», так называлось серебро. На протяжении сотни лет считалось, что будущая королева — досадное недоразумение и не имеет никакой ценности. Избавлялись от платины, выбрасывая металл обратно в реки или рассыпая на землю. Время все расставило по своим местам.

Сейчас наступил долгожданный момент возникновения большого интереса к платине, понимания ценности этого металла. Далеко не у каждого российского гражданина есть платиновые ювелирные изделия. Тот, кто приобретает их и носит, негромко заявляет о своей неординарности и любви к эксклюзиву.

На сегодняшний день специалисты прогнозируют в России двукратное ежегодное увеличение спроса на украшения из платины. Уникальные качества платины, которыми не обладают другие ювелирные металлы, дают возможность изготовления мужских и женских украшений с самыми высокими характеристиками. Высокая плотность и вес платины делают ее более долговечной, чем все остальные металлы. Платиновые изделия обладают исключительной стойкостью при постоянном ношении и к воздействию на разрыв.

Ювелирное производство открытого акционерного общества «Красноярский завод цветных металлов имени В. Н. Гулидова» производит из платины весь спектр ювелирной продукции: цепи, кольца, браслеты, серьги, подвески, колье. Эксклюзивные изделия из этого благородного металла неоднократно завоевывали награды на ведущих ювелирных выставках. Цепи из платины 950 пробы производства ОАО «Красцветмет» являются дипломантом программы «100 лучших товаров России».

Успехи в освоении платины и растущий спрос на нее медленно, но верно прокладывают путь новым модным изделиям из этого великолепного и таинственного металла.

Особенности ювелирных изделий из платины

- Стоимость ювелирных изделий из платины почти в два раза выше, чем изделий из золота. В основном это связано с чистотой. Большинство платиновых ювелирных изделий состоят из 95% чистой платины, тогда как в 18-каратном золоте непосредственно золота только 75%. Кроме того, требуется много усилий и высокая квалификация мастеров, чтобы обработать платину.
- Платиновые изделия не требуют особенного ухода. Они должны чиститься так же, как любые другие эксклюзивные изделия, с использованием естественных растворителей. Не помешает, конечно, время от времени приносить их к ювелирам для профессиональной очистки и осмотра.
- Платиновые украшения никогда не приведут к аллергическим реакциям, что иногда случается при наличии недрагоценных металлов в низкопробных сплавах. В этой связи чистота платины делает ее безопасным выбором для потребителей со склонностью к аллергии, число которых, к сожалению, увеличивается.
- Признаки износа, такие как царапины и потертости, появляются на всех изделиях из драгоценных металлов, включая платину. Когда другие ювелирные изделия царапаются, они теряют микроскопическую частичку металла, которая безвозвратно теряется. Платина, напротив, настолько прочна, что царапина лишь перемещает металл, но не снимает его. Поэтому можно смело заявить, что платина никогда не изнашивается. Соответственно, Вы можете носить свои платиновые кольца с полной уверенностью, что ни один миллиграмм драгоценного металла не пропадет.

реклама

ОАО «Красцветмет»
Российская Федерация, 660027,
г. Красноярск, Транспортный проезд, дом 1
тел.: (3912) 64-20-33, 59-32-63
факс: (3912) 62-94-80
e-mail: orc@knfmp.ru
www.krastsvetmet.ru

PLATINUM

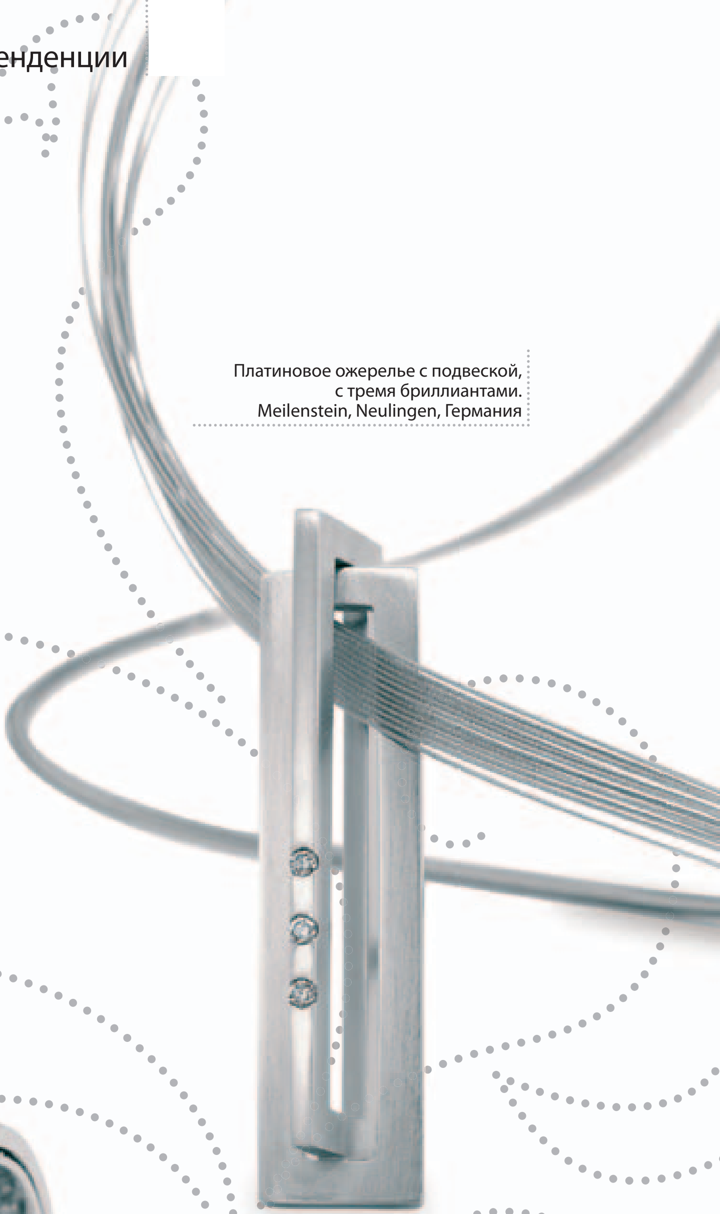
Исключительная роскошь

Платина. Об этом уникальном металле было написано немало, и мы уже знаем, что для самых чувственных и чувствительных натур подойдут только платиновые изделия. Ведь это не только самый прекрасный, но и абсолютно гипоаллергенный металл, который никогда не оставит следа на нежной коже.

Колье из платины с овальным кунцитом (14,95 ct) и тремя рубеллитами (58,43 ct). Georg Spreng, Heubach, Germany. Шляпа и перчатки: Manon Martin

Платиновое кольцо «Воображение» с турмалином «Параиба» (24,33 ct) Tom Munsteiner, Stipshausen, Германия

Платиновые серьги с жемчугом. Лазерная обработка платины с помощью «GEO.2». Tom Rucker, Sheffield, United Kingdom & Tom Rucker c/o Platinschmiede Anton Rucker, Ottobrunn near Munich, Германия

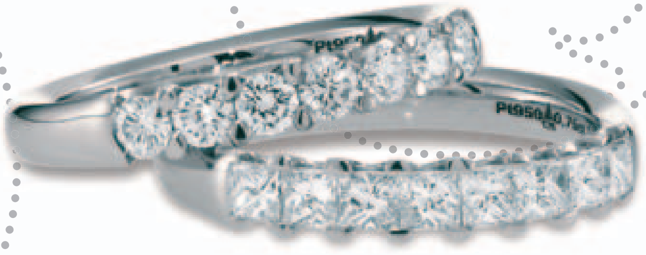


Платиновое ожерелье с подвеской,
с тремя бриллиантами.
Meilenstein, Neulingen, Германия

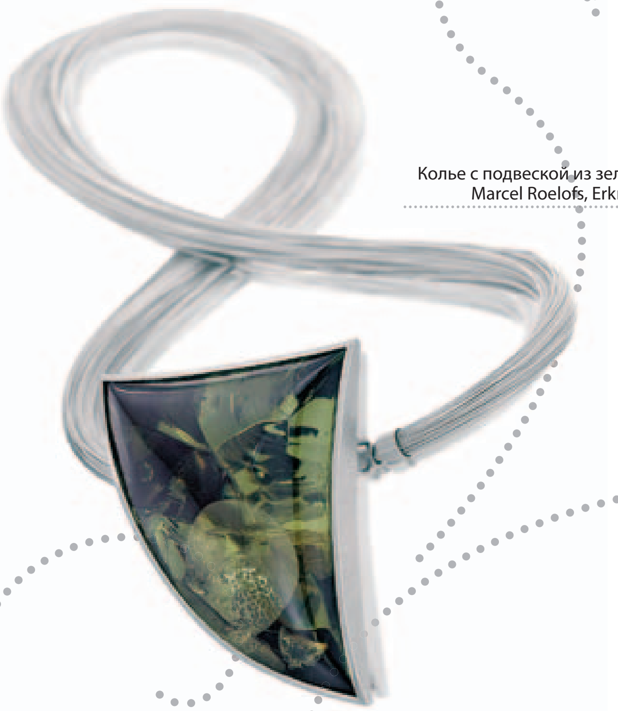
Колье «Бриллианты и платина —
вечная красота».
Helene M. Apitzsch, Германия

Вращающееся кольцо «Girello».
Благодаря крошечным шарикоподшипникам
кольцо может поворачиваться,
демонстрируя 250 черных и белых
бриллиантов (2,39 ct).
Meister, Radolfzell, Германия и Wollerau, Швейцария

Обручальные кольца
с крупными бриллиантами.
Christian Bauer, Welzheim, Германия



Платина — это всегда эксклюзив, ведь драгоценного металла на свете очень мало, он встречается в 30 раз реже, чем золото. И если всю платину в мире вылить в один Олимпийский плавательный бассейн, то ее было бы едва достаточно, чтобы закрыть лодыжки. Золото заполнило бы три бассейна.



Колье с подвеской из зеленого янтаря.
Marcel Roelofs, Erkrath, Германия

Редкая и чистая платина обладает еще одним неоспоримым преимуществом — она вечна! Платина не стирается со временем и надежно удерживает драгоценные камни. Конечно, как и на любом другом металле, на платине остаются царапины, но при этом царапина — это простое смещение металла, а не его потеря.
Стоит ли удивляться, что платина восхищает и вдохновляет все большее число ювелиров и на свет рождаются украшения, в которых платина выступает не как сопутствующий материал, а как незаменимая и мистическая материя для создания роскошного образа. Представляем вам, дорогие читатели, коллекцию изделий, созданную дизайнерами из Германии и Швейцарии.

Платиновая брошь «Райская птичка». Бриллиант, рубины, изумруды, сапфиры (15,96 ct). Max Kemper, Detmold, Германия

Кольцо «Мира» с овальным кунцитом (15,68 ct) и 120 бриллиантами.
Fillner, Stans, Швейцария

Платиновые кольца «Lily». Аметист (4,21 ct), морганит (3,38 ct), перидот (3,63 ct), цитрин (3,52 ct). Georg Spreng, Heubach, Германия

Кольцо с огненным опалом (0,53 ct) и шестью бриллиантами (0,14 ct).
Siegfried Becker, Pforzheim, Германия

Платиновое кольцо с белыми и цветными бриллиантами. Bunz, Dobel, Германия

Колье из платины 950 пробы. Niessing, Vreden, Германия. Платье: Sylvia Rielle

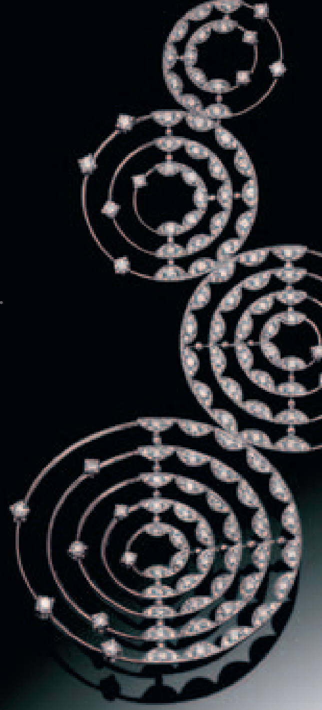
СТРАСТЬ — МОЕ ВДОХНОВЕНИЕ

Когда видишь его украшения, в голову приходит мысль: «Почему это придумал не я? Ведь это так естественно, по-другому и быть не может!» Однако за кажущейся простотой — необъятная глубина мысли и идеи. Конечно, создавать такие ювелирные шедевры, которые зачастую выглядят даже прекраснее своего оригинала-прообраза, под силу лишь гениальному художнику. И имя его **Карло Палмейро…**

Коротко охарактеризовать кредо этого мастера можно словами «исключительность во всем». Его изделия безупречны в исполнении, высокохудожественны и колористически выверены. Но поражает в них не это: они живые! Украшения от Carlo Palmiero, словно драгоценные сны, проникают в наше сознание, меняясь и меняя наше настроение, становясь частичкой нашей души…

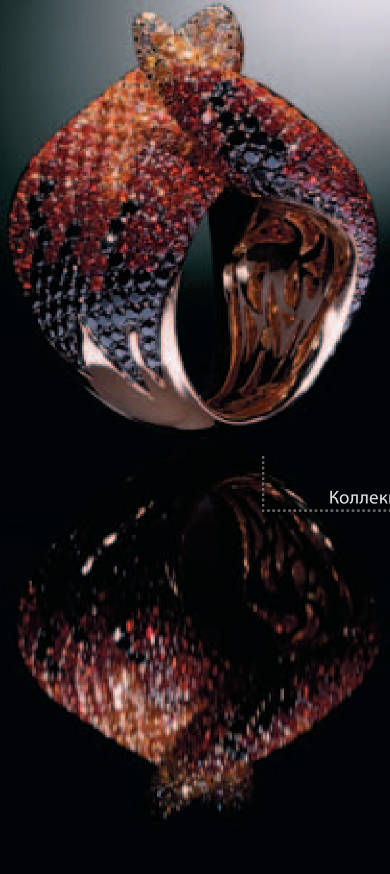
Коллекция «Арабески»

Carlo Palmiero глава компании PJD (Валенца, Италия) известен далеко за пределами своей родины: его эксклюзивные украшения с 1979 г. демонстрируют лучшие качества итальянского ювелирного дизайна покупателям в самых разных уголках мира — от Северной Америки до Ближнего Востока. Но где бы они ни были представлены, творения Palmiero неизменно очаровывают, удивляют, дарят эстетическое наслаждение людям самых разных культур... Его кулоны, кольца, серьги — не просто украшения, они уникальный сплав фантазии, страсти, искусства, стиля, моды и удивительной красоты драгоценных камней и металлов. Помимо совершенно уникального таланта и яркой личности Carlo Palmiero ювелирное производство Palmiero базируется на «трех китах» успеха. Во-первых, это лучшие традиции итальянского качества. Во-вторых, дизайн «от кутюр», превращающий ювелирное изделие в произведение искусства. И, в-третьих, многолетний опыт работы в данной области, позволяющий глубоко понимать специфику ювелирного творчества и тенденции его развития.



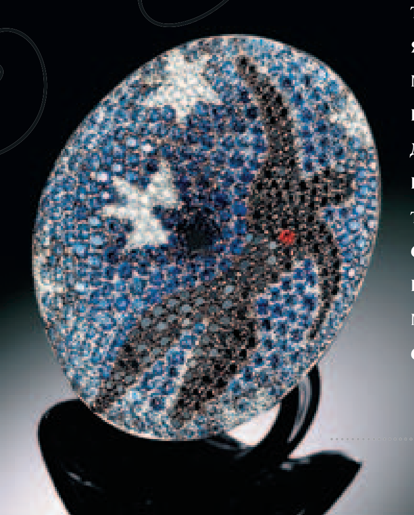
Коллекция «Кружево»

Арт-коллекция.
Кандинский «Черное пятно»

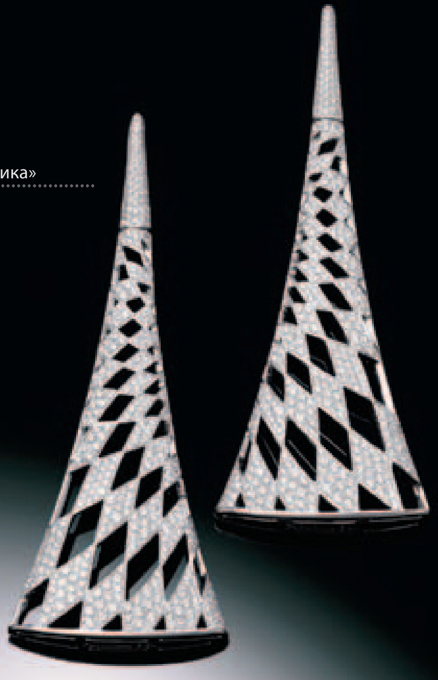


Коллекция «Огонь»

Оригинальные и выигрышные идеи, яркая эмоциональность, заложенная в каждом украшении, его собственный характер — все это воплощено в жизнь с помощью бесчисленного множества драгоценных камней поразительных оттенков, так тонко подобранных, что невозможно взглядом уловить границу перехода одного цвета в другой. Столь эффектную закрепку мастера компании PJD производят исключительно вручную, а это требует высочайшего профессионализма, опыта, преданности делу и большого количества времени. На предприятии работает Design Devision — большая творческая группа специалистов, находящихся в постоянном поиске новых идей и исследующих современные модные тенденции. В последних коллекциях, источником вдохновения для которых стала сущность самой природы, мы также видим россыпи желтых, синих, зеленых, коричневых бриллиантов, синих и желтых сапфиров, а также других драгоценных камней. Объясняя свое пристрастие к цветным камням, Carlo Palmiero подчеркивает, что именно они позволяют женщине, следящей за модой, идеально сочетать украшения с одеждой и аксессуарами.



Арт-коллекция.
Матис «Икар»



Коллекция «Оптика»

Коллекция «Огонь»

Презентация новых коллекций PJD на «BaselWorld-2008» проходила под названием «Passion. Made in Italy». «Страсть — голос моего вдохновения, — говорит Carlo Palmiero, — суть моего искусства, чудесный ключ моего воображения, сердце моих творений... От страсти образуются и оживляются мои драгоценности. Страсть к жизни, к совершенству природы, к волшебным местам и пространствам — от этой алхимии рождается моя работа и приобретают цвет мои идеи».

Действительно, каждая из представленных коллекций раскрывает какую-то определенную сторону страсти, ее оттенок. Так, коллекция «Перья», наполненная воздухом, свежестью, нежностью, дыханием ветра и шепотом цветов, рассказывает нам о непостоянстве страсти. В коллекции «Арабески» — игривой, легкой, прозрачной, невесомой и таинственной — лейтмотивом звучит напоминание о хрупкости страсти. Коллекция «Огонь» — яркая, энергетичная, сексуальная — цвет страсти. Природная стихия огня одновременно является и источником жизни, и ее разрушителем. Когда смотришь на украшения из этой коллекции, кажется, что они охвачены колдовским пламенем, после которого возродятся, словно птица Феникс. Скромное обаяние коллекции «Кружева» раскрывает романтическую душу страсти. Тонкое переплетение линий, вышитые чьей-то незримой рукой рисунки, робкие прикосновения — таковы эмоциональные образы этих украшений. Ароматом страсти благоухает коллекция «Цветы» — сказочный сад, где сбываются все мечты. Конечно, у страсти можно найти еще миллионы оттенков, и на следующих показах мы увидим новые коллекции Carlo Palmiero, продолжающие эту роскошную и чувственную симфонию цвета.

Арт-коллекция.
Мунк «Крик»

Свой стиль

Ювелирная компания «Мистер Шмидт» предлагает уникальные коллекции ювелирных изделий, основанных на чувственном притягательном дизайне, подчеркнутом особой изысканностью.

Высокие технологии западного производства, современные тенденции и безупречный стиль выделяют ювелирные изделия бренда «Мистер Шмидт».

Это фрагменты роскоши, застывшие в облике ювелирных украшений, воплощенные мечты и предельное совершенство вдохновения.

Компания «Мистер Шмидт» была основана в 2008 году. Она специализируется на производстве изделий из 23-, 18- и 14-каратного золота, используя превосходные бриллианты, изумруды, драгоценные и полудрагоценные камни самой большой каратности.

Два основных бренда компании — «Indiana» для золотых изделий самой высокой пробы с натуральными самоцветными камнями и «Glamur» для золотых изделий с бриллиантами и изумрудами.

Надежность, качество и великолепная обработка — это сильные стороны драгоценностей, произведенных компанией «Мистер Шмидт».

Изделия компании «Мистер Шмидт» создаются на базе тщательных исследований с применением высоких технологий 3D и включают в себя эксклюзивную ручную работу.

Яркие проявления жизни, буйство красок флоры, энергетика стихии воды, воздуха и огня стали источником вдохновения для создателя ювелирной торговой марки «Мистер Шмидт» Владимира Шмидта. Художник в душе и ювелир по призванию, словно впитав каждой клеточкой давние традиции ювелирных мастеров Запада и Востока, сегодня он уже стал одним из самых модных ювелиров России и теперь стремительно завоевывает мировую известность.

Украшения от «Мистер Шмидт» авангардны и неподражаемы. Это не классика, а скорее отражение нового взгляда на мир, это неожиданные ответы на извечные вопросы бытия.

Каждое ювелирное изделие от модной марки «Мистер Шмидт» отвечает высочайшим мировым требованиям к качеству изготовления, что подтверждает персональный сертификат на каждое ювелирное украшение.

Золотые и серебряные украшения от модного дома «Мистер Шмидт» — комплимент Вашему тонкому чувству моды и стиля. Этим украшениям присущи благородство, изысканность и утонченность.

Стоит только примерить такие украшения, и они окутают Вас дымкой изысканности.

Владимир Шмидт, дизайнер и руководитель ювелирной компании «Мистер Шмидт»

Особая аура, которую Вам подарят эти стильные украшения, позволит яркой и успешной женщине еще сильнее подчеркнуть свою неповторимую индивидуальность.

Это стиль нового времени!
Твой стиль! Выбирай лучшее!

Оптовая и розничная торговля по самым выгодным ценам.

г. Самара, Галактионовская ул. , д. 39
Тел.: 8 (846) 267-96-99, 8 (960) 80-87-287

Если не умеешь улыбаться, торговлю не открывай

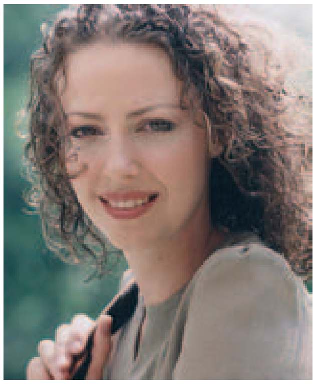
(Китайская поговорка)

6 карат
международный бизнес-центр

В ИЗДАТЕЛЬСКОМ ДОМЕ «6 КАРАТ» ВЫШЛА НОВАЯ КНИГА «ЮВЕЛИРНЫЙ БИЗНЕС. ДЕЛОВОЙ ЭТИКЕТ».

Издание адресовано всем, кто ведет ювелирный бизнес в нашей стране, но также тем, кто сотрудничает с зарубежными партнерами и хотел бы вести ювелирный бизнес в соответствии с мировыми стандартами.
Как показывает практика, важным аспектом в общении с иностранными коллегами является знание и соблюдение национальных особенностей той или иной страны.
Книга включает в себя уникальный опыт экспертов, уже не первый год работающих с ювелирными компаниями других государств.
Ниже приводятся выдержки из книги «Ювелирный бизнес. Деловой этикет».
Своим опытом делится представитель Международного Бизнес-центра «6 карат» в Гонконге и Милане Мария Крякунова.

Книгу «Ювелирный бизнес. Деловой этикет» можно приобрести в Издательском доме «6 карат» по адресу:
Москва, 2-й Рощинский проезд, д. 8. Бизнес-центр «Серпуховской двор», 2 корпус, 3 этаж, офис № 9
Телефоны: +7 (495) 744-34-64, 232-22-60, 232-33-79
E-mail: info@6carat.ru



Мария Крякунова, представитель Международного Бизнес-центра «6 карат» в Гонконге и Милане

Китайцев можно охарактеризовать как людей в целом уравновешенных, дружелюбных, амбициозных и практичных. Древнейшая культура, философия и традиции, тесно переплетенные между собой, являются истоком, основой каждой из перечисленных характеристик. Например, столь знаменитая невозмутимость китайцев связана с очень актуальным на Востоке вопросом личного достоинства в глазах окружающих и общества в целом. Человек никогда не будет кричать, выяснять отношения или искать виноватого, чтобы не потерять лицо. Даже в критической ситуации он, скорее всего, будет искать возможность компромисса. Он знает, что противнику всегда нужно оставить «кусочек земли», не загонять своего оппонента в угол и дать ему возможность выйти из конфликта красиво, не роняя и не унижая человеческое достоинство. Даже на улице редко можно увидеть людей, громко выясняющих отношения.

Однако в таком поведении в случае деловых отношений есть и существенный недостаток: китаец никогда не скажет «не могу» из-за боязни сорвать сделку, а скажет «отвечу завтра» — и так в течение месяца. В таких случаях полезнее всего пытаться задавать конкретные вопросы по ситуации и выяснить, в чем, собственно, проблема и как ваш китайский партнер собирается выходить из создавшихся обстоятельств. Китаец и вправду будет прилагать максимум усилий для решения проблемы. Но не забывайте, что у него совершенно иные, отличные от вашей, логика и точка зрения. Бывают, правда, и случаи, когда он предпочтет ввести вас в заблуждение и потянуть время, пока проблема не решится как-нибудь сама собой. Но в целом, китайцы предпочитают играть честно, так как из практических соображений потеря доверия клиента обозначает потерю возможности заработать деньги.

Практичность и смекалистость представителей этой нации вообще отдельная тема для разговора. Мне кажется, что китайцы, как никто другой в мире, открыты для новых контактов, бизнес-партнерства и готовы налаживать деловые отношения. Китайцы никогда не откажут вам в возможности заключить с ними сделку, они не опасаются, что видят вас первый раз в жизни. Достаточно того, что вы заплатите приемлемый задаток, и даже если они вас после этого никогда не увидят, то они уже получили свою минимальную прибыль. Если же вы заберете готовый заказ, они попробуют заработать еще больше.

Как известно, образец продукции нужен для определения качества последующей партии, но это еще и способ привлечь потенциального клиента. Западные бизнесмены

рассматривают такой маркетинговый ход как подарок и небольшую инвестицию в вероятного клиента. Но не обольщайтесь в случае с китайцами: даже образцы они делают за деньги. Как правило, они просят заплатить за образец. К тому же нужно еще будет подождать примерно две недели, пока его изготовят. Таким образом, риск для продавца сводится до минимума.

Китайцы очень уважают людей, старших по возрасту и по должности. В семьях не принято тяготиться старыми родственниками, их уважают за их жизненный опыт. В бизнесе человек на руководящей должности несет ответственность за подчиненных и считается достойным своего чина и статуса. Часто, даже если начальник не прав, подчиненный не станет оспаривать его мнение и будет безоговорочно выполнять инструкции босса из уважения к его статусу.

В Китае чрезвычайно развит бизнес «через посредников». Примерно половина экспортно-импортных компаний Гонконга — это промежуточные звенья между продавцом и покупателем, так называемые трейдинги (от англ. trade — торговля). Появился этот вид бизнеса в начале 1990-х, тогда же, когда открывали первые гонконгские фабрики на территории КНР. Часто такие предприятия не имеют собственной производственной базы или есть очень небольшое производство, но сотрудники обладают необходимыми знаниями, квалификацией, лицензиями, связями и знанием рынка. Они совершают экспортно-импортные операции на территории Китая и предлагают товары китайских производителей без непосредственного общения покупателя с продавцом или производителем. Трейдинги отличаются исключительной способностью искать нужный товар в Китае, и, так как посредничество в менталитете китайцев не зазорное, а, напротив, уважаемое занятие, местные производители им доверяют, поэтому они находятся в привилегированном положении.

Найти трейдинги легко. Они очень активно работают на рынке: участвуют во всех специализированных выставках, печатают свою рекламу в отраслевых изданиях о ювелирном бизнесе, у них есть офисы в Гонконге. Но, как правило, на визитке или в каталоге такой фирмы кроме гонконгского офиса не указан никакой другой адрес. Компании-производители всегда публикуют также адрес в Китае — адрес, где находится производство.

В принципе понятие «посредник» в Китае весьма условное. В качестве посредника может выступать и сама китайская фабрика-производитель. Например, если у некой фабрики есть заказ, на который не хватает собственных производственных мощностей, то часть заказа она просто «перебрасывает» другим таким же фабрикам, делает свою наценку и продает продукцию клиенту от своего имени. Китаец никогда не скажет «не могу» и не откажется от сделки, если будет хоть малейшая возможность ее заключить.

До недавнего времени весь частный бизнес в Китае концентрировался вокруг Гонконга, владельцами были китайцы из Гонконга или Тайваня, а не из КНР, так как в «красном» Китае в принципе не было никакой частной собственности. Только в последние несколько лет появились китайские предприниматели — чаще всего это бывший технический персонал и квалифицированные рабочие с гонконгских фабрик, которые открыли собственные производства неподалеку от Гонконга. Они хуже организованы, часто не имеют навыков в торговле (например, у них может не оказаться каталога собственной продукции даже на компакт-дисках), нет персонала, говорящего на английском языке, — только китайский, менее аккуратны в соблюдении стандартов качества и сроков поставок. Но такие фабрики предлагают свой товар несколько дешевле гонконгских компаний. Они хороши только в качестве производственной площадки, так как работают исключительно под заказ по моделям клиента (гонконгских трейдингов).

Китайцы старшего поколения воспринимают Россию как «большого брата» и товарища в борьбе с мировым империализмом. Именно «большого», а не «старшего», так как китайцы несколько снисходительно относятся к «варварскому» западному обществу и причисляют к нему всех представителей Запада без разбора. Для молодых китайцев русские ничем особым от других иностранцев не отличаются. Они мало знают историю и культуру России. Хотя, как и везде, встречаются исключения, как правило, это представители более образованных и интеллигентных слоев общества. В бизнес-среде Россию рассматривают как потенциально интересного партнера и с готовностью идут на контакт.

Женщины-предприниматели в ювелирном бизнесе отнюдь не редкое явление. Тем более что и на выставках, и в офисах гонконгских компаний именно молодые женщины работают менеджерами по продажам и демонстрируют клиентам ювелирные коллекции в шоу-румах, а в дальнейшем поддерживают контакты, ведут переписку и телефонные переговоры. Поэтому для русских бизнесвумен не будет никаких препятствий со стороны китайских партнеров ни при ведении переговоров, ни при совершении сделок.

Доверие и расположение у китайцев завоевать нелегко. Они редко руководствуются первым впечатлением и не полагаются на эмоции. Предпочитают понаблюдать за человеком в течение длительного времени и только потом делать выводы. Однако это нисколько не мешает созданию рабочей атмосферы. Они никогда не смешивают личное отношение с бизнесом. Вам будут рады до тех пор, пока вы будете им выгодны как клиент, и могут прекратить отношения, если вы перестанете выполнять возложенные на вас обязательства. Банальный пример: отказ осуществить депозит в начале работы или при задержке платежей, после того как товар готов к отгрузке. Людям, как правило, не верят на слово, поэтому отпускать товар вперед здесь не принято, особенно новым партнерам. К тому же в Китай едут покупать со всего мира, и они не боятся остаться без работы, если потеряют не совсем надежного, с их точки зрения, клиента.

Если вы впервые встречаетесь с китайским партнером на выставке или в офисе, вполне подойдет традиционное приветствие с по-

ОПТОВАЯ СЕТЬ
Ювелирный завод
ОАО "Золото Якутии"
677005, г. Якутск,
ул. Пирогова 8,
тел. (4112) 43-04-14,
43-06-63 (отдел торговли)
E-mail: gy@goldyakutia.ru
Web-site: www.goldyakutia.ru

ООО "Золото Якутии - Москва", 121099,
Прямой переулок 3
строение 1,
тел.: (495) 241-97-87

РОЗНИЧНАЯ СЕТЬ
Адреса ювелирных салонов и магазинов «Золото Якутии»:

г. Санкт-Петербург, 196140,
ул. Шереметьевская 15,
ТРК "Пулково-3",
тел.: (812) 374-30-49

Нижний Новгород,
ул. Белинского 63,
ТЦ «Этажи», секция 115,
тел.: (831) 416-72-32;
ул. Родионова 187,
ТРЦ «Фантастика»,
тел.: (831) 438-47-75

г. Омск,
ул. Интернациональная 43,
ТЦ "Омский", тел.: (3812) 38-45-57

г. Тюмень,
ул. Мельникайте, 101/9

г. Нерюнгри,
ул. Ленина 6,
тел.: (41147) 44-451

г. Мирный, ул. Советская 4,
корп. 3, здание ТЦ
тел.: (41136) 44-487

г. Алдан,
ул. 50 лет ВЛКСМ, 13
тел.: (41145)35-887

пос. Удачный, Новый город,
Переходная галерея,
тел.: (41136) 51-939

Фирменный магазин
в Якутске: пр. Ленина 8,
тел: (4112) 34-44-48

E-mail: info@yazoloto.ru **Web-site: www.zolotoyakutii.ru**

реклама

следующим обменом визитками. Китайцы хорошо относятся к рукопожатиям, но они больше приняты в мужской среде. Дамы не обязательно обмениваются рукопожатиями при знакомстве. Обычно это улыбка и легкий кивок головой в знак приветствия. Обмен визитными карточками — особый ритуал, очень важный для жителей Азии. Китаец дает и принимает карточку обеими руками, возможно, даже с небольшим поклоном. Этот жест обозначает для него воплощенную надежду на плодотворное сотрудничество. Рекомендуется в ответ повторить действия, чтобы подчеркнуть уважение к партнеру и понимание вами важности момента. Однако это не является необходимым, лучше быть естественным. Китайцы никогда не забывают, что имеют дело с представителем другой культуры, поэтому не будут вас строго судить. На выставке церемония представления сведена к минимуму и происходит очень быстро, почти автоматически. Но все-таки вы можете заметить, что китаец по привычке возьмет вашу визитку обеими руками. То же самое касается денег: часто китаец берет у клиента деньги в купюрах или чек обеими руками.

На переговорах высокого уровня китайцы придерживаются четкой иерархии. Начинают говорить по старшинству. Нижестоящие не имеют права перебивать или вмешиваться в разговор, пока им не дадут слово. Такие переговоры могут быть длительными и проходить в несколько этапов.

При повседневных контактах (например, если вы едете в шоу-рум отбирать коллекцию и делать заказ) с вами будут общаться менеджеры по продажам, и неважно, являетесь ли вы директором собственной фирмы или наемным работником. Здесь вы покупатель, и процесс заключения сделки един для всех. Сделка вступает в силу после поступления авансового платежа на счет китайской фирмы.

Китайцы не ведут переговоры жестко, это не соответствует их менталитету. Они очень активны в последующих шагах: обычно сразу отвечают на e-mail или факс, стремятся быстро подписать договор, не откладывают назначенные деловые встречи. Эта «агрессивность» связана с историческим фактом: когда в 1997 году между Китаем и Великобританией был подписан договор о возврате Гонконга и вхождении его в состав КНР, многие гонконгские китайцы боялись потерять нажитую собственность и стремились как можно быстрее заключать сделки, без надежды на дальнейшее сотрудничество. Они считали, что необходимо бежать из Гонконга и увозить деньги, поэтому бизнес очень «ускорился» и никто не инвестировал в проекты, которые не окупились бы максимум за два года. Опасность вторжения КНР в экономику Гонконга исчезла, так как правительство Китая предложило доктрину «Одна страна — две системы». Но метод ведения бизнеса укоренился в сознании местных жителей.

Если у вас есть возможность побывать в офисе компании, это, разумеется, наиболее оптимальный вариант для начала работы. Китайцы предпочитают встречи на своей территории. Как показывает практика, обычно это непродолжительная деловая встреча, о которой лучше договориться заранее по телефону. Если посетить офис у вас не получается, можно пообщаться и на выставке. Многие клиенты в ювелирном бизнесе делают предварительные заказы прямо на выставке, а затем уточняют детали по телефону или по электронной почте.

Если вашу компанию интересует долгосрочное сотрудничество, тогда обязательно нужно съездить посмотреть фабрику. Обратите внимание на то, какое оборудование на фабрике и как налажен производственный процесс, попросите показать отдел контроля за качеством — на таком предприятии он необходим, посмотрите также изделия, готовые к отправке. Только так вы сможете понять, что, возможно, ожидает и вас, после того как вы разместите здесь первый заказ.

В таких командировках вам потребуются услуги переводчика с китайского языка, поэтому уточните в офисе компании, есть ли на фабрике кто-то говорящий по-английски, и попросите его координаты для предварительного общения по телефону. В Гонконге многие знают английский хотя бы на базовом уровне. Языковой барьер очень существенная проблема в Китае, стоит помнить об этом при путешествиях по стране.

Оптимальное время для проведения очных переговоров, разумеется, с утра, но подойдет любое время — главное заранее договориться о встрече и убедиться, что нужное вам лицо будет на месте. По поводу времени переговоров можно отметить одну интересную деталь: часто клерки в офисах задерживаются допоздна, так же как и начальство. Гонконг по статистике — это место, где больше всего в мире переработок, то есть времени, проведенного служащими на рабочем месте. Иногда мне приходили электронные письма в 9 или 10 вечера, из чего легко можно сделать вывод о том, как много люди работают. Я лично знаю директора ювелирной фирмы, который уходит из офиса глубокой ночью и заставляет работать в таком режиме своих менеджеров.

Телефонные звонки также удобны в любое время. К телефонным звонкам китайцы относятся положительно — вы можете позвонить хоть пять раз подряд, главное обсуждать деловые, а не посторонние вопросы. Китайцы вполне нормально к этому отнесутся.

Друг к другу китайцы обращаются по имени, вам желательно прибавлять к их фамилии уважительное обращение «мистер» или «мисс». Часто китайцы, работающие с иностранцами, называют себя английскими именами, например Рикки Ко или Эстер Ли. Это связано со стремлением облегчить запоминание имен для иностранных партнеров. При дальнейшем общении с молодыми

сотрудниками можно называть их по имени, начальство или людей старшего возраста лучше называть более формально.

Китайцы делают подарки своим постоянным партнерам. Новым клиентам не принято ничего дарить. Как правило, это предметы декоративно-прикладного искусства, выполненные в национальных традициях, или что-то из еды и напитков. Китайцы очень гордятся самобытностью своей культуры и любят подчеркивать это, выбирая для иностранного гостя именно такое подношение. Распространенный подарок — зеленый чай разных сортов. Могут быть и интересные вещицы типа сувениров, символизирующие согласно китайским традициям богатство и удачу. Хороший повод для такого подарка — китайский Новый год — традиционное время обмена подарками. Вы также можете сделать подарок в знак уважения своему китайскому партнеру. Конкретные рекомендации давать сложно, лучше опираться на собственную интуицию.

Китайцы общаются на любые темы, но редко говорят о своей личной жизни и семье. У них хорошее чувство юмора, поэтому они часто сами шутят и от души смеются чужим шуткам. Общение на светские темы обычно происходит вне офиса, поэтому темы нужно выбирать соответствующие. Распространено общение за столом, чаще всего это деловой обед, реже ужин в ресторане. Китайцы традиционно едят за круглым столом, в центре которого находится вращающийся поднос с едой, поэтому во время беседы вам будет одинаково хорошо видно всех собравшихся. За столом можно обсудить работу или политику, подискутировать о спорте или моде. Темы, закрытые для обсуждения, — личная жизнь и персональный доход. Другие запретные темы разговоров мне не известны.

В одежде принят деловой стиль. Однако служащие небольших или средних частных фирм одеваются в свободном стиле. Наименее распространен в офисах и очень популярен на производстве спортивный стиль. Китайцы прагматичны и не обращают внимания на внешние моменты — им важна суть, то, что находится внутри. Важно не что и как вы говорите, а что вы делаете.

В Китае никогда не приглашают деловых партнеров к себе домой, это не принято. Только ресторан. Отчасти это связано с тем, что китайцы живут в маленьких квартирах, нередко под одной крышей живут и пожилые родители, и маленькие дети, и прислуга — все вместе, повторюсь, на минимальной площади.

Есть вне дома в повседневной жизни — распространенное явление в Китае. Часто можно видеть людей, спешащих вечером домой с пакетами готовой еды в руках. Китайцы едят в любое время суток, вы обязательно увидите лавки, торгующие местной едой буквально на каждом шагу, особенно в местах скопления народа. Однако западного гостя, скорее всего, пригласят в ресторан, а не в закусочную. К тому же многие популярные местные блюда просто отпугнут иностранца странным внешним видом и даже запахом. В ресторанах подают более изысканные блюда.

Сложность в налаживании деловых контактов с Китаем — прежде всего языковой барьер. Причем дело не только в слабом английском или его полном отсутствии у большинства китайцев из КНР — китайцы из Гонконга обычно хорошо говорят по-английски, особенно менеджеры по работе с клиентами. Часто у меня складывалось впечатление, что они не до конца меня понимают или имеют в виду что-то свое. Поэтому я предпочитаю после телефонного разговора с китайцами всегда письменно изложить свое обращение и отправить по электронной почте с просьбой подтвердить, понятен ли вопрос.

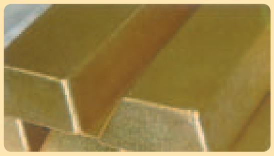
Вторая сложность — необходимость контролировать качество работы, особенно если вы едете не в Гонконг, а в Китай. Китайцы могут предложить до трех вариантов качества на один и тот же товар. Вам надо точно обговорить, какое именно качество вы хотите получить. Однако слов недостаточно, нужно показать на конкретном примере, что вы имеете в виду. Когда будете делать заказ, оставьте свой образец и попросите сделать все точно так же, в том же стиле и того же качества.

Имея конкретный пример, вы всегда сможете обосновать претензию по качеству, если таковая будет. Либо закажите у них изготовление образцов для вас перед тем как размещать первый заказ. До начала выполнения работы китайцы просят задаток, перед окончательным, финальным платежом можно попросить проконтролировать качество. Очень желательно это сделать, если вы работаете с новым, неизвестным вам поставщиком. Для российских и других бизнесменов, не находящихся длительное время на территории Китая, это затруднительно, так как иногда приходится ждать более месяца до момента завершения работы и отгрузки товара.

Желательно также иметь представление о местных ценах, например с выставки, прежде чем вы пуститесь в «свободное плавание» по Китаю в поисках дешевых товаров. Нужно быть готовым, что даже в Китае нет ничего бесплатного и любая цена обоснованна. Китаец, скорее всего, на вас заработает, и если урежет цену, то наверняка чего-то недодаст. Думаю, вам будет не безразлично, если тем, что недодадут, окажется качество товара.

Продажа драгоценных металлов в слитках и инвестиционных монетах

Санкт-Петербургский филиал АКБ «Ланта-Банк» (ЗАО)



Банк предлагает клиентам следующие услуги по работе с драгоценными металлами на российском рынке:

- Продажа драгоценных металлов в виде слитков и на обезличенные металлические счета;
- Продажа памятных и инвестиционных монет из драгоценных металлов;
- Кредитование под залог драгоценных металлов.
- Открытие и обслуживание обезличенных металлических счетов.

Санкт-Петербургский филиал АКБ «Ланта-Банк» (ЗАО)
195112, Санкт-Петербург, пл. Карла Фаберже, д. 8
тел. (812)332-30-65, факс (812)528-01-05

реклама

Ювелирная витринистика. Проектирование визуального мерчандайзинга

6карат

семинар

6-7 апреля 2009 года

“Ювелирная витринистика. Проектирование визуального мерчандайзинга”

Ведущий: итальянский дизайнер и архитектор Лаура Нотаристефано

мастер-классы

11 сентября 2008 года

“Оформление выставочных витрин и стендов”

3 ноября 2008 года

“Ювелирные витрины и выставочные экспозиции: праздничное оформление”

Ведущий: декоратор, дизайнер, член Международной ассоциации витринистов Ольга Болкунова

выпуск новой книги

декабрь 2008 года

“Ювелирная витринистика”

(Издательский Дом “6 карат”)

Подать заявку на участие можно по телефонам
8 (495) 744-34-64, 232-22-60, 232-33-79
или по e-mail: info@6carat.ru
www.6carat.ru

6карат
международный бизнес-центр

СЕМИНАРЫ И ТРЕНИНГИ УЧЕБНО-КАДРОВОГО ЦЕНТРА «ЮВЕЛИР-ПРОФИ» сентябрь–октябрь 2008 г.

№ п/п	ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ, ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ	НАЗВАНИЕ, ФОРМА ОБУЧАЮЩЕГО МЕРОПРИЯТИЯ	ЦЕНА, РУБ.
		СЕНТЯБРЬ	
1	4–12.09.2008	**Деловая программа выставки «Ювелир 2008»**	
2	3–4.09.2008	**Тренинг** «Практика розничных продаж ювелирных украшений. Работа с VIP-клиентами»	12 500
3	5–6.09.2008	**Семинар** «Ювелирный магазин: выкладка изделий, организация пространства магазина»	10 500
4	8–9.09.2008	**Тренинг** «Практика оптовых продаж ювелирных украшений»	10 500
5	10–12.09.2008	**Тренинг** «Организация наставничества в ювелирной компании»	18 500
6	24–25.09.2008	**Семинар** «Основные правила и рекомендации по торговле изделиями из ювелирных камней и драгоценных металлов»	10 500
		ОКТЯБРЬ	
7	8.10.2008	**Семинар** «Проверка Пробирного надзора. Особенности документооборота»	6400
8	14–15.10.2008	**Тренинг** «Практика розничных продаж ювелирных украшений. Работа с VIP-клиентами»	12 500
9	22–23.10.2008	**Семинар** «Основные правила и рекомендации по торговле изделиями из ювелирных камней и драгоценных металлов»	10 500

(495) 232-22-60, 232-33-79, 744-34-64
e-mail: info@6carat.ru, 6carat@inbox.ru

Один день из жизни Ивана Демидовича…

Ларец (по толковому словарю Д. Н. Ушакова) — дорогой, изукрашенный ящик для хранения разных вещей, главным образом драгоценностей (устар.).

Давайте поиграем в сценаристов…
Итак, Вы — Руководитель (нет, лучше Владелец). Итак, сначала…
Вы — Владелец большой (или не очень большой) ювелирной компании. Вы владеете двумя (а лучше тремя) магазинами и офисом для оптовых продаж. Вы хотите, что бы Ваш бизнес рос и размножался.

Обычный день…
Вы приходите утром в офис и следите за тем, все ли заказы собраны и отправлены Вашим клиентам в другие города и веси нашей Родины. Затем Вы обедаете в кафе неподалеку, а после обеда едете в магазин (самый большой — тот, что в центре города) и строго спрашиваете с девушки-продавщицы, почему мужчина в шляпе остался без ее внимания, почему мобильный телефон лежит рядом с кассой и почему на третьей справа витрине Вы заметили отпечатки ладоней покупателей. Виновато улыбаясь, Ваша сотрудница быстренько все поправляет, и Вы покидаете магазин с чувством выполненного долга и идеальной организации дела. И так изо дня в день.

И вдруг однажды… Телефонный звонок на подходе к любимому кафе кажется Вам неожиданным и резким. Вы берете трубку и слышите, как официальный голос просит Вас подъехать к Вашему дорогому магазину (тому, что в центре города) и как можно быстрее.

Подъезжаете. Входите… А там, как говорится, «картина маслом»… Девушка в слезах, охранник в бинтах, два милиционера и осколки стекла по всему магазину. При ближайшем рассмотрении — разбита и пуста витрина, где были: два бриллиантовых колье, комплект с изумрудами (между прочим — эксклюзив) и авторская диадема с сапфирами.
Классика — Гоголь — немая сцена.

Далее все немного сумбурно и печально. Вы подаете официальную бумагу в органы правопорядка, они заводят уголовное дело и рекомендуют Вам ждать (ведь есть надежда, что когда-нибудь Ваши драгоценности найдут).
А утром телефонный звонок (которого Вы уже немного побаиваетесь), и голос (как Вам кажется — верх ехидства) вежливо так интересуется, не забыли ли Вы об отложенной встрече по вопросу страхования Ваших магазинов…

СТОП!
Кажется, кисловато получилось…

А теперь отматываем назад и меняем местами звонки. Телефонный звонок на подходе к любимому кафе кажется Вам несвоевременным. Вы берете трубку и слышите, как вежливый (и совсем даже не ехидный) голос из БЕЛОКАМЕННОЙ интересуется, не забыли ли Вы об отложенной встрече по вопросу страхования Ваших магазинов. Немного досадуя на себя за то, что взяли трубку, Вы предлагаете обладателю голоса вместе пообедать, а заодно и обсудить некоторые возникшие вопросы (потому что другого времени у Вас просто нет).

После заключительной чашечки кофе и последней поставленной подписи Вы, закрыв для себя тему страхования и забыв лицо обладателя голоса, раздумываете: поехать ли Вам в Ваш любимый магазин или посетить тот — недавно открытый (там наверняка нужен и совет, и контроль).

А утром следующего дня — телефонный звонок (тот самый — неожиданный и резкий), и строгий голос… ну и так далее. Вот только финал — другой. Вы прямо из магазина (стоя у разбитой витрины), звоните тому самому обладателю вежливого голоса и сдержанно, но все же с чувством рассказываете о случившемся.

Голос, конечно, расстраивается вместе с Вами, но далее четко и последовательно дает инструкции, что делать дальше. Вы подаете официальную бумагу в органы правопорядка, они заводят уголовное дело и рекомендуют Вам ждать (ведь есть надежда, что когда-нибудь Ваши драгоценности найдут). Но Вы не ждете — с бумагой, выданной Вам в милиции, Вы идете в компанию, которую представлял вежливый голос, и Вам в течение 10 дней возвращают стоимость украденных у Вас драгоценностей. Может, это, конечно, и не комплект с изумрудами (тот самый — эксклюзив), но замену ему подобрать удастся точно.

Конец

ЛАРЕЦ — делу венец!

А теперь немного серьезнее. Конечно, мы в шуточной форме попытались донести, может быть, слишком важную и серьезную информацию. Ведь для каждого человека важно дело, которым он занимается, и важно, чтобы никакие посторонние процессы на это дело не влияли. Но мир наш разнообразен и непредсказуем (а в некоторых вещах слишком предсказуем), и потеря средств, вложенных в дело, может обернуться если не полным крахом, то серьезными проблемами или нереализованными планами.

Что же такое «Ларец»? Страховая программа, созданная для ювелирных магазинов, независимо от их размера и формы собственности. Именно ювелирные магазины больше всего в современных условиях подвержены риску ограблений, а ведь и пожар тоже может нанести невосполнимый ущерб Вашему бизнесу.

«Ларец» в нашей интерпретации — эффективная и своевременная защита от вышеназванных рисков, а точнее, реальная возможность возместить причиненный Вам ущерб. И не просто кем-то и когда-то, а именно Страховой Компанией «Белокаменная» и в разумные, четко определенные сроки. Стоимость такой защиты просчитана с математической точностью и позволяет Вам самим, при условии наличия заинтересованности, рассчитать (согласно таблице), во сколько же именно Вам обойдется годовой страховой полис.

Таблица

СТРАХОВАЯ СУММА (руб.)	СТРАХОВОЙ ТАРИФ НА ГОД
до 1 000 000	0,26%
1 000 000–5 000 000	0,24%
5 000 000–10 000 000	0,22%
10 000 000–20 000 000	0,20%
20 000 000–30 000 000	0,19%
30 000 000–50 000 000	0,18%
50 000 000–100 000 000	0,17%
100 000 000–300 000 000	0,16%
более 300 000 000	0,15%

К примеру: страховой полис на год для магазина, в котором находится ювелирных изделий на сумму 4 500 000 рублей, будет стоить 10 800 рублей.

В целом, конечно же, Вы сами вольны решать, что на данном этапе для Вас важнее, что имеет первостепенное значение. Но если сегодня Вы реализуете проекты, требующие внимания, сил и материальных вложений, то тем более важно, чтобы предполагаемый результат не обманул Ваших ожиданий (к тому же по не зависящим от Вас причинам). И в этой ситуации Страховая Компания «Белокаменная» Ваш надежный партнер и союзник.

отрытое предложение о партнерстве

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЮВЕЛИРНЫЙ ЦЕНТР

сереброника
silveronika

INTERNATIONAL JEWELLERY CENTER

Единственный в России аккредитованный серебрариум, член World Union «Silverarium» приглашает к сотрудничеству поставщиков украшений, аксессуаров, посуды и предметов интерьера из серебра.

Необходимые требования:
- серебро 925 пробы и выше;
- высокое качество изделий;
- оригинальный дизайн;
- скидки в зависимости от объема закупок;
- наличие отсрочки платежа при постоянной работе.

Наши приоритеты:
- торговое оборудование и персонал полностью адаптированы к торговле серебром;
- высокая продаваемость изделий, мощная реклама, собственная база постоянных покупателей;
- минимальные объемы обмена и возврата изделий;
- своевременная оплата.

Коммерческие предложения отправлять по электронному адресу: silveronika@mail.ru

Желаем хороших продаж и надеемся на плодотворное сотрудничество.

World Union «Silverarium»

Публикуется на правах рекламы

реклама

ФАБРИКА ВЕК — имя собственное

Успех развития предприятия розничной ювелирной торговли зависит от многих факторов, одним из которых является стилевое наполнение магазина, его интерьер, грамотный подход к выбору и использованию демонстрационного оборудования. Поэтому вполне объяснимо, что сегодня на отраслевом рынке все большую роль начинают играть компании, от которых в первую очередь зависит имидж магазина. В преддверии сезона главных отечественных ювелирных выставок мы побеседовали с Николаем Петровичем Тарасовым, учредителем компании ФАБРИКА ВЕК.

Чем интересен Ваш бизнес, почему Вы стали заниматься именно разработкой и производством демонстрационного оборудования?

Думаю, что мой выбор был сделан благодаря тому, что эта сфера предпринимательской деятельности дает широчайшие возможности для самореализации. С одной стороны, разработка и производство демонстрационного оборудования тесно связаны с поиском различных технических решений, а с другой, этот бизнес основан на творческих идеях. И первое и второе мне очень интересно.

Многие отзываются о Вас как о специалисте, хорошо понимающем специфику ювелирной розничной торговли. Как Вам удалось приобрести такие знания и опыт?

У нашей компании несколько тысяч постоянных клиентов: мы одновременно в режиме реального времени общаемся практически со всем отечественным ювелирным рынком. А это колоссальный объем профессиональной информации! И она у нас не лежит мертвым грузом, а внимательно изучается и анализируется. На основе этих материалов мы делаем прогнозы и делимся выводами со своими партнерами, рекомендуем, каким образом можно более эффективно реализовать тот или иной проект.

Имея такой багаж знаний и опыта, вполне логично открыть свой ювелирный магазин. Почему Вы сами не занимаетесь ювелирной торговлей?

Чтобы не «распыляться». Каждый должен заниматься своим делом. Я — за специализацию и профессионализм.

Каковы Ваши прогнозы на ближайшие годы по развитию ювелирной розницы?

В течение года-двух продолжится быстрое развитие ювелирных сетей. Скорее всего, будет приток больших денежных средств из других отраслей, что приведет в конечном счете к обострению конкуренции и борьбы за покупателя ювелирного украшения. Это, в свою очередь, ускорит темпы введения прогрессивных инновационных методов ювелирной торговли. Я имею в виду и компьютерные специализированные системы, и принципиально новые подходы к расстановке прилавков, витрин, демонстрационного оборудования, и мероприятия по повышению потребительского спроса на ювелирные украшения, и т. д.

От каких факторов, на Ваш взгляд, будет зависеть успешность ювелирного магазина?

Конечно, таких факторов множество. Но я могу назвать те, которые раньше не были решающими, но буквально на наших глазах быстро переходят в разряд определяющих. В первую очередь — это индивидуальный ассортиментный ряд магазина. То есть у магазина возрастет потребность не только в широком ассортименте, но и в тех предложениях, которых нет у конкурентов. При этом обязательно следует учитывать ценовые и стилевые предпочтения того покупательского сегмента, на который рассчитан магазин. А второй и, пожалуй, более значимый фактор — общий образ магазина: витрины, интерьер, демонстрационное оборудование, цвет, стиль, персонал — все то, что покупатель должен запомнить. Кстати, внимание именно к этому фактору позволит небольшому местному магазину успешно соперничать даже с крупными сетями.

В связи с вышеизложенным, предлагает ли Ваша фирма какие-то конкретные «рецепты»?

Да, у нас разработаны системные подходы для решения различных задач. Мы предлагаем как стандартные проверенные варианты, так и индивидуальные решения.

В деятельности Вашей компании выделяется особое направление — футляры и упаковка для ювелирных украшений. Насколько, на Ваш взгляд, важны эти позиции для ювелирной торговли?

Упаковка — логическое завершение стиля и образа украшения, созданного ювелиром. Без понимания ее важности невозможно получить максимального эффекта в продажах.

Каково Ваше мнение об иностранных аналогах продукции, предлагаемой компанией ФАБРИКА ВЕК?

Европейские компании, занимающиеся разработкой и производством демонстрационного оборудования, несомненно, имеют многолетние традиции и опыт. Мы стараемся отслеживать все основные европейские тенденции в сфере нашего бизнеса. Однако их продукция на порядок дороже нашей при сопоставимом качестве и ассортименте.

Витринный набор «Милан»

А в чем, на Ваш взгляд, главные различия между европейским и российским ювелирным магазином?

Разница довольно существенная. В отечественном магазине сегодня основное внимание уделяется ассортименту: считается, что, если все прилавки забиты товаром, это очень хорошо; хотя товар этот может быть почти однородным. И что характерно, владелец соседнего магазина делает примерно то же самое... Вот покупатель и ходит из магазина в магазин, не видя различий между ними. Все, что ему остается, — сравнить цены.

И здесь мы подходим ко второму отличительному моменту: в российских магазинах уделяют большое внимание стоимости продукции. Стараются установить низкие цены за грамм и тем самым привлечь дополнительных покупателей. От таких демпинговых соревнований сейчас страдают очень многие магазины.

В Европе стараются оставаться привлекательными для покупателя через индивидуальность магазина. Там справедливо считают, что важнее не количество изделий, а их дизайн, который подчеркивается способом демонстрации. Когда каждое украшение расположено свободно, значительно повышается его положительное восприятие, становится возможным более внимательное его изучение, на нем концентрируется внимание покупателя. Соответственно, значительно увеличивается и вероятность его приобретения. Ценовая политика в Европе тоже строится иначе. Каждый магазин стремится формировать ассортиментный ряд, отличный от конкурентов, тогда у покупателя нет возможности сравнивать стоимость изделий. Ассортимент стараются несколько раз за сезон полностью менять, что дает покупателю ощущение постоянной новизны, поэтому посещение магазина учащается.

Но надо отметить, что наши ювелиры очень быстро обучаются всему прогрессивному. Думаю, что уже в ближайшее время разница в европейском и российском подходах к розничной ювелирной торговле начнет стираться.

Компания ФАБРИКА ВЕК никогда не стоит месте, постоянно совершенствуясь и динамично развиваясь. Откуда берутся идеи для новых разработок?

Если говорить о творческих идеях, то это процесс неконтролируемый. Решение может прийти при осмотре памятников архитектуры, великолепных украшений, произведений искусства или даже после каких-то музыкальных впечатлений... А вот что касается технических идей, то здесь без научных основ и глубокого знания технологии не обойтись. В начале нашей работы, когда этих знаний не хватало, доходило до курьезов: покупая жене в подарок какое-нибудь украшение за границей, я потом упрашивал ее дать мне разобрать футляр. А она-то хотела его сохранить вместе с изделием на память... Сейчас у жены футляры, конечно, не отнимаю, но все технические новинки и технологии внимательно изучаю. И наша компания уже имеет собственные запатентованные технические решения.

Ювелирные фирмы очень часто страдают от плагиата, а в сфере разработок и производства демонстрационного оборудования существует такая проблема?

К сожалению, да. И наша компания ощутила это на себе. Не далее как в этом году мы столкнулись с совершенно бессовестной фальсификацией: искажается информация о деятельности фирмы, подделывается наша продукция. Однако нынешнее российское законодательство не позволяет привлечь мошенников к ответственности. Поэтому мы были вынуждены даже провести комплекс мероприятий по ребрендингу компании. В связи с участившимися случаями фальсификации призываю всех наших клиентов и партнеров пользоваться только последним каталогом продукции компании ФАБРИКА ВЕК, который выпущен к юбилею выставки «Ювелир-2008».

И последний, традиционный, вопрос: каковы планы на будущее?

В ближайшее время все шаги моей компании будут направлены на то, чтобы сблизить реалии отечественного ювелирного рынка с мировыми традициями продажи ювелирных украшений.

Гарнитур «Венеция»

РУССКОЕ ЗОЛОТО

Нужны ли новые форматы?

Все уверенней и менее стесняясь, наше общество превращается в общество потребления. Этот факт общепризнан и споров не вызывает. Так давайте задумаемся: ювелирная торговля — это явление раз и навсегда устоявшееся или способное к современным трансформациям?

Независимая аналитика показывает, что за последние годы спрос на ювелирные украшения растет, а вместе с ним растет и взыскательность покупателя. Безусловно, новые финансовые возможности приводят к тому, что потребитель также становится новым: не просто обеспеченным, а более взыскательным и грамотным. Новый покупатель готов развивать свой вкус, отказаться от стереотипов, он становится более яркой индивидуальностью, которая не совершает случайного выбора и тратит свои деньги осмысленно.

Если время меняет покупателя, значит, пора измениться и нам! Приняв для себя такое решение, ювелирная компания «Русское Золото» воплотила в жизнь идею «Ювелирного Дворца» и стала родоначальницей совершенно нового формата в данном виде торговли.

Уникальность нового формата заключается в совокупности целого ряда факторов: создание особенной атмосферы и оригинальность интерьеров погружают посетителя в мир подлинной красоты и создают настроение; правильно подобранное освещение и современное торговое оборудование позволяют демонстрировать ювелирные изделия во всей красе; грамотный персонал оказывает помощь, консультирует, деликатно советует. Главное достоинство Дворца — широчайший, но тщательно подобранный ассортимент, который включает в себя изделия от среднего ценового диапазона до эксклюзивных произведений ювелирного искусства.

Востребованность нового формата стала очевидна сразу. Покупатели проводят много времени в стенах «Ювелирного Дворца», путешествуют по этажам, посещают VIP-зал, долго консультируются и с удовольствием примеряют понравившиеся украшения. Не спеша и с удовольствием они совершают выбор, а потом делятся впечатлениями в книге отзывов: «Спасибо за обслуживание и консультации. Мы нашли то, что искали»; «Приятно зайти в такой магазин, когда обслужат доброжелательно и тепло. Хочется еще много раз сюда зайти»; «Поздравляю всех вас с новосельем, а себя и жителей города с появлением места, куда хочется приходить снова и снова. Будем дружить!»

Со стороны поставщиков к «Ювелирному Дворцу» также был проявлен большой интерес. Новизна внедренного формата и его коммерческая перспективность позволяют компании «Русское Золото» рассчитывать

на прочные и более творческие отношения со своими бизнес-партнерами. Для того чтобы подчеркнуть факт обоюдной связи и заинтересованности, компания «Русское Золото» собрала своих партнеров 1 августа на торжественную презентацию Дворца. Приехавшие гости могли воочию убедиться в грандиозности нового проекта и обсудить дальнейшее сотрудничество.

Так нужны ли новые форматы? Ответ очевиден: нужны. В этом заинтересованы и потребитель, и продавец, и поставщик. Меняются времена, значит, мы тоже должны меняться, чтобы стать лучше!

«Ювелирный Дворец «Русское Золото»
Коломяжский пр., дом 15/2
вход с пр. Испытателей.
Тел.: (812) 454-25-57

Золотое кольцо – 2008

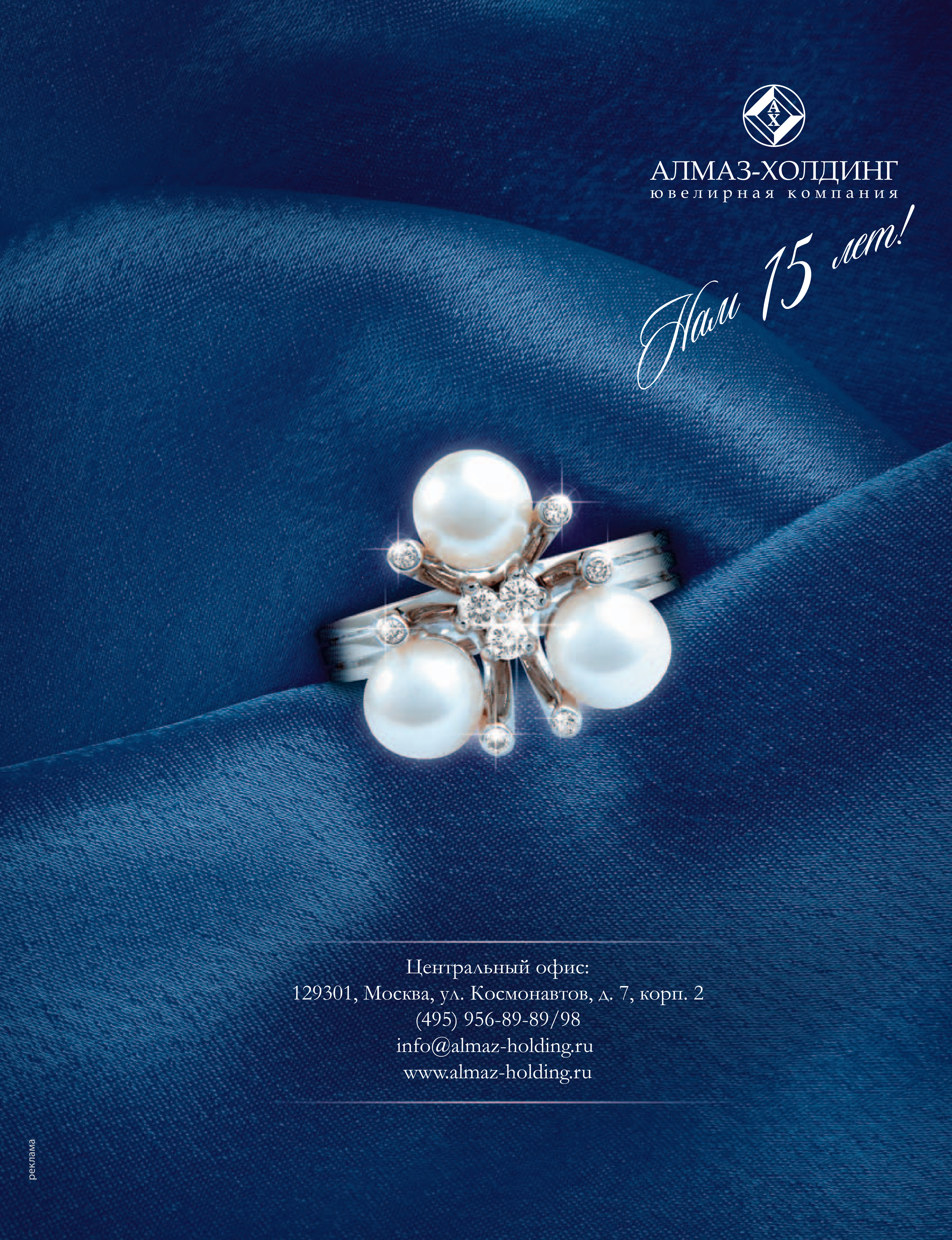
С 26 по 29 июня в Костроме прошла очередная — девятая по счету выставка «Золотое кольцо России — 2008. Лето», организованная в рамках одноименного фестиваля, уже завоевавшего популярность далеко за пределами приволжского региона. Начиная с 2000 г. фестиваль ежегодно проводится в этом прекрасном старинном городе на берегу великой реки — ведущем центре российской ювелирной школы, средоточии традиций золотых и серебряных дел мастеров. Неслучайно девизом фестиваля стали слова: «Традиция — мост в будущее».

Выставочный проект продолжает свою активную и успешную работу по продвижению бренда «Кострома — ювелирная столица России». Согласно данным Государственной пробирной инспекции, каждое третье золотое украшение, производимое в России, имеет костромское происхождение. А ведь регион не обладает месторождениями золота и драгоценных камней! Показателем динамичного развития ювелирной отрасли в Костромской области может служить тот факт, что с 2007 г. специализированные выставки в рамках фестиваля проводятся уже дважды в год — летом и зимой.

Фестиваль «Золотое кольцо России» стал настоящим и долгожданным праздником для жителей Костромы и их гостей. В его насыщенной и увлекательной программе нашлось место и многочисленным спортивным состязаниям, и интересным культурным мероприятиям, и веселым развлечениям. Но, разумеется, центральное место в программе фестиваля занимает ювелирная выставка-ярмарка «Золотое кольцо России», которая год от года становится все масштабнее и представительнее. В числе участников и гостей нынешнего фестиваля — руководители ассоциаций и общественных объединений ювелиров России и стран ближнего и дальнего зарубежья, представители ведущих ювелирных компаний Костромы, Москвы, Санкт-Петербурга, Иваново, Калининграда, Таганрога, Красноярска и других городов нашей страны, а также стран СНГ, Италии и Турции, главы федеральных и региональных государственных структур. Всего летняя выставка в Костроме насчитывала около 2000 экспонентов. Оригинальным оформлением стендов порадовали компании «Гродэс» и «Красцветмет». По сравнению с экспозициями прошлых лет увеличился раздел выставки, посвященный оборудованию и технологиям.

На торжественной церемонии открытия фестиваля с приветственным словом выступили губернатор Костромской области И. Слюняев, председатель Областной думы А. Бычков и почетный гость фестиваля — исполнительный директор ICA (Международной ассоциации цветных камней) Б. Уит.

Глава региона в своей речи отметил, что «право Костромы называться ювелирной столицей России мы заслужили давно, еще 200 лет назад: именно такой срок насчитывают ювелирные традиции Костромского края». Но теперь перед местными властями и ювелирным сообществом стоит общая, сложная и ответственная задача — соответствовать столь высокому статусу. Необходимо,


АЛМАЗ-ХОЛДИНГ
ювелирная компания
Нам 15 лет!
Центральный офис:
129301, Москва, ул. Космонавтов, д. 7, корп. 2
(495) 956-89-89/98
info@almaz-holding.ru
www.almaz-holding.ru
реклама

чтобы внешний вид поселка Красное-на-Волге, города Волгореченска, других населенных пунктов области да и самой Костромы действительно приобрел столичную обустроенность и эстетику. А для этого требуется пополнение регионального бюджета, в связи с чем особую надежду губернатор возлагает именно на ювелиров, которые должны стать примером для представителей других отраслей частного бизнеса, — «лучшими налогоплательщиками с хорошим уровнем оплаты труда своих работников, честными и прозрачными схемами деятельности».

В свою очередь, региональные власти обещают всемерную поддержку ювелирной отрасли. Сейчас рассматривается вопрос разработки и принятия областной целевой программы по развитию ювелирной промышленности, в которую войдет в числе прочих важных аспектов и помощь в техническом перевооружении предприятий региона. Помимо этого, губернатор пообещал способствовать решению проблемы со сроками клеймения ювелирных изделий: «Три дня — реальный срок, для достижения которого у нас есть все предпосылки. Это скорость для бизнеса, скорость для получения доходов во все уровни бюджетной системы. А более длительный срок должен рассматриваться как чрезвычайное происшествие!»

Торжественная церемония открытия фестиваля продолжилась подведением итогов минувшего года и вручением наград первого международного конкурса ювелирного искусства «Золотая ладья. Признание ювелирной столицы» авторам лучших ювелирных изделий сезона. Символ высокого ювелирного искусства — «Золотую ладью» победителям вручил также глава региона Игорь Николаевич Слюняев. В числе 20 лауреатов премии наряду с московскими и петербургскими компаниями был и целый ряд костромских и красносельских фирм: Костромской ювелирный завод, «Александрит», «Арти», «Платина», «Пурыгин и Ко», «Инталия», ИП Басков.

Следующий фестиваль «Золотое кольцо России» будет юбилейным — десятым. И уже принято решение о проведении в его рамках III конгресса ювелиров. По словам губернатора Костромской обл. И. Слюняева, «это правильная идея и попытка обратить внимание федеральных властей и Президента страны на столь значимую для нас отрасль. Мы будем просить Президента РФ Дмитрия Медведева посвятить обсуждению проблем ювелирной промышленности одно из заседаний Госсовета или его президиума».

Фестиваль «Золотое кольцо России — 2008. Лето» завершил свою работу, подарив незабываемый праздник и участникам ювелирной выставки, прибывшим в Кострому из разных городов и стран, и жителям старинного приволжского города, и их гостям... Хочется поблагодарить организаторов этого замечательного события и пожелать им дальнейших успехов, новых идей и высоких достижений в развитии столь важного и нужного проекта!

РЕСТЭК JUNWEX

Клуб «Российская ювелирная торговля»

РосЮвелирЭксперт
Российское информационно-аналитическое агентство

ЮВЕЛИРНАЯ РОССИЯ
ЕДИНАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ ПРОГРАММА

XVII Форум ювелирной индустрии

ufi Approved Event

РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ВЫСТАВОК И ЯРМАРОК

JUNWEX
ПЕТЕРБУРГ

Международная научно-техническая конференция
«Ювелирная индустрия: Дизайн. Технологии. Оборудование»

4–8 февраля 2009
ЛЕНЭКСПО + МАНЕЖ

197110, Санкт-Петербург, Петрозаводская ул., д. 12
Тел.: (812) 320-8099, 303-9860. Факс: (812) 320-8090
E-mail: junwex@restec.ru, http://www.restec.ru/junwex, www.rjexpert.ru

ИТОГИ VII МЕЖДУНАРОДНОГО СИМПОЗИУМА ЮВЕЛИРОВ

С 16 по 19 июня 2008 года в Санкт-Петербурге, в конференц-зале гостиницы «Англетер», состоялся VII Международный Симпозиум ювелиров, посвященный актуальным вопросам ювелирного производства: новейшим технологиям, дизайну и маркетингу.

Симпозиум проходил при поддержке Гильдии ювелиров России, Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты, Симпозиума в Санта-Фе (США), Ювелирного Технологического Форума в Виченце (Италия), Всемирного Золотого Совета (Великобритания).

На открытии форума выступили президент Ассамблеи ювелиров Санкт-Петербурга, президент Ювелирного дома «Кахолонг» А.Ф.Николаев; заместитель директора департамента по работе с членами Палаты Санкт-Петербургской Торгово-промышленной палаты П. Г. Серяков; генеральный директор ювелирной компании «Ювелирсервис» (Украина) и вице-президент Гильдии ювелиров Украины Г. А. Липатов; председатель оргкомитета Международного Симпозиума ювелиров Л.В.Акимова, генеральный спонсор Симпозиума — С.А.Акимов, директор ювелирной компании «Акимов». Участникам форума были зачитаны приветственные слова генерального директора ассоциации «Гильдия ювелиров России» В. Б. Радашевича.

Программа Симпозиума была традиционно разделена на тематические дни. В этом году состоялись день литья, финишной обработки, новых технологий, а также дизайна и маркетинга. В первый день прозвучал доклад об истинных дефектах литья (докладчик г-н Christopher Hewitt, SRS, Великобритания). В ходе доклада слушатели познакомились с исследованием, выявившим причины дефекта восковки, которая ошибочно диагностируется как пористость. По мнению докладчика, правильная запись тестового диагностирования поможет во время окончательного контроля установить основную причину дефектов. Эта запись зафиксирует, что было сделано для выявления дефекта, что было обнаружено при осмотре восковки и как конечный дефект проявился в металлическом изделии.

Об альтернативах сплавам белого золота на основе никеля рассказал г-н Andrea Friso, Legor (Италия). Он поднял проблему аллергических реакций, возникающих из-за продолжительного воздействия никеля, содержащегося в украшениях, на кожу владельца. Докладчик представил и рассмотрел применение беспалладиевых и безникелевых сплавов для получения белого золота, а также сплавов, использующих палладий в качестве основного металла, и проанализировал их характеристики.

О дефектах отливок из платины и о том, как их лучше всего избежать, говорили г-н Yasuomi Kaneko, The Freedom Corp. и г-н Miniru Yoshida, Yoshida Cast (Япония). Докладчики рассмотрели дефекты, типичные для отливок из платины, причины их возникновения и предло-

Лариса Акимова (председатель оргкомитета Симпозиума, Россия) и Геннадий Липатов (генеральный директор ювелирной компании «Ювелирсервис» и вице-президент Гильдии ювелиров Украины, Украина)

Во время кофе-брейка: Christopher Hewitt (SRS, Великобритания) и Sam Bhambhani (Crafford-LaserStar Technologies, США)

Вручение сертификата: Лариса Акимова (председатель оргкомитета Симпозиума, Россия) и генеральный спонсор Симпозиума Сергей Акимов (ювелирная компания «Акимов», Россия)

Экскурсия на производство ювелирной компании «Кахолонг»

Александр Николаев (президент Ассамблеи ювелиров Санкт-Петербурга, президент Ювелирного дома «Кахолонг», Россия) и Лариса Акимова (председатель оргкомитета Симпозиума, Россия)

На банкете

жили литье под давлением во вращающейся пресс-форме как вариант решения.

В этот же день прозвучал доклад г-на Daniele Maggian, ProGold (Италия) о вероятных причинах твердых включений и возможных решениях. Г-н Daniele Maggian, опираясь на архив исследований дефектов компании ProGold (Италия), выбрал те случаи твердых включений, которые чаще всего встречались и труднее всего определялись с помощью обычных средств, имеющихся в распоряжении ювелира в лаборатории. Опыт подобных исследований позволяет заявить, что выявление твердых включений практически однозначно свидетельствует о наличии дефектов, которые, даже если и выглядят одинаково (если смотреть невооруженным глазом или с небольшим увеличением), возникать могут по самым разным причинам. Основываясь на этих соображениях, была составлена и продемонстрирована подробная схема классификации различных серий твердых включений с вероятными причинами их появления и возможными решениями.

О преимуществах использования импульсного электролиза в ювелирных технологиях рассказал С. И. Галанин, профессор Костромского ГТУ (Россия). Он рассмотрел особенности и преимущества использования импульсов тока в различных технологических процессах и показал возможности использования униполярных и биполярных импульсов тока прямоугольной формы.

Второй день Симпозиума был посвящен темам дизайна и маркетинга. Чрезвычайный интерес вызвал доклад Д. Б. Абезгауза, ИАА «Русская ювелирная сеть» (Россия) об особенностях разработки сценария создания рекламного визуала ювелирного предприятия. Докладчик обратил внимание слушателей на особенность российского ювелирного маркетинга, которая выражается в нежелании предприятий тратиться на исследования. Создание рекламного визуала, по мнению докладчика, можно разделить на три части: получение вводных, создание и согласование сценария, создание визуала. Именно вторая часть обычно опускается в современной ювелирной рекламе. Таким образом, мы имеем то, что имеем, и предприятия могут меряться безумием своих креаторов или благоразумием своих менеджеров, но никак не эффективностью своей рекламы.

О молодых брендах в российской ювелирной торговле говорил С. В. Богомолов, «Ювелирная торговля Северо-Запада» (Россия). Докладчик призвал аудиторию к совместным усилиям по продвижению ювелирной продукции и определение конкретных задач для предприятий ювелирной торговли в зависимости от стиля и индивидуальных особенностей продукции. Доклад вызвал бурную дискуссию аудитории.

О методах идентификации драгоценных камней рассказал М. К. Чижов, ОАО «Русские Самоцветы» (Россия). Идентификация включает в себя определение наименования, происхождения материала, а также выяснение вопроса, подвергался ли данный материал какой-либо обработке. Измерение основных физических свойств обычно позволяет легко идентифицировать наименование материала. Идентификацию происхождения чаще всего проводят под микроскопом, исследуя дефекты и неоднородности. При этом используется то обстоятельство, что условия роста природного камня обычно существенно отличаются от условий синтеза. Определить факт обработки материала наиболее трудно, для этого необходимо использовать достаточно сложное оборудование, исследовать спектры поглощения, флюоресценции, микрохимический состав. Методы синтеза и облагораживания постоянно совершенствуются, что заставляет разрабатывать новые методы идентификации, при этом стоимость идентификации постоянно растет.

Принципы создания новых форм огранок и оптимизации традиционных форм для достижения максимальной красоты граненного камня объяснил слушателям А. В. Васильев, ООО «НПФ «ЛАЛ» (Россия). Камень, закрепленный в ювелирном изделии, имеет выделенные направления, в которых его наблюдение наиболее вероятно. Поэтому следует оптимизировать его внешний вид для статически вероятных положений наблюдателя и источников освещения. Оптимизировать орнамент граней должен художник с учетом внешнего вида всего изделия.

Большой интерес участников вызвал доклад г-на Sam Bhambhani, Crafford-LaserStar Technologies (США) «Основные параметры лазерной сварки, применяемой в ювелирной промышленности». В докладе были проиллюстрированы основные параметры лазерной сварки в их связи с применением в ювелирном деле. Цель доклада — разъяснить, как эти многочисленные параметры работают друг с другом, как, в конечном счете, они влияют на те изделия, которые оказываются на верстаке у ювелира. В общем, все те факторы, которые необходимо принять в расчет, прежде чем включить лазерную сварку в число привычных и обычных технологических приемов.

Об использовании гравировальных лазеров в ювелирном производстве, о лазерной резке рассказал слушателям Д. Ю. Подольский, GCC (Россия). Докладчик отметил надежность лазерных систем и обозначил принципы работы лазерного оборудования.

Тема доклада «Металлография в производстве ювелирных изделий: как избежать проблем и улучшить качество» (докладчик: Paolo Battaini, Италия) тоже вызвала интерес и множество вопросов. Ведь чтобы избегать ошибок, улучшать качество продукции, снижать ее стоимость и сокращать недовольство покупателей, совершенно необходимо коррелировать технологические параметры (температуру, продолжительность, степень механического упрочнения, скорость охлаждения) с микроструктурой сплава. Цель этого доклада состояла в том, чтобы продемонстрировать потенциал оптической металлографии и изобилие предлагаемой ею дополнительной информации по сравнению с обычными методами управления технологическим процессом, например контролем твердости. Описываемые примеры относятся к самым различным сплавам — золота, серебра, платины и палладия. Докладчиком была исследована взаимозависимость различных структур, особенно относительно механической обработки и циклов отжига.

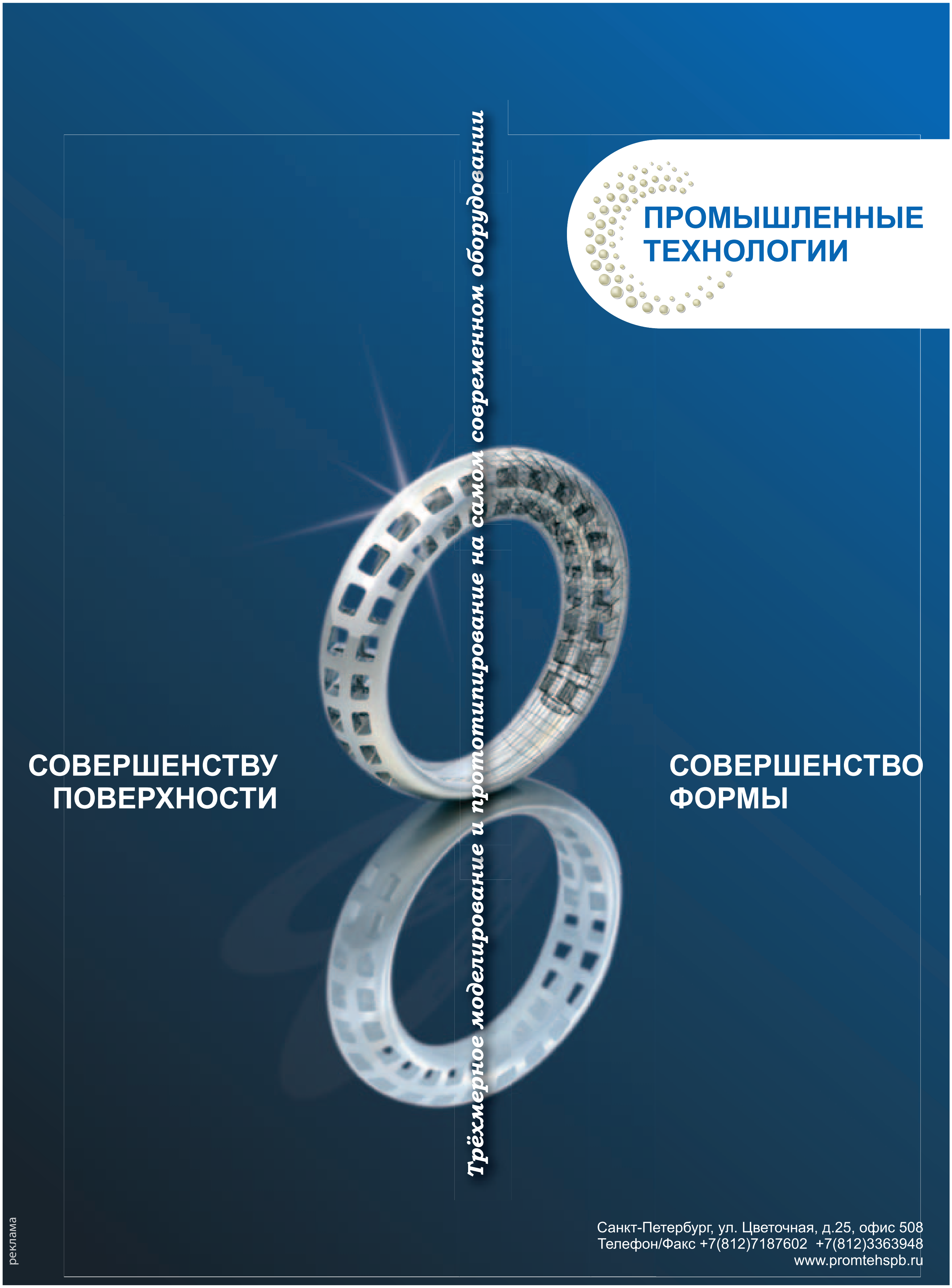
На форуме прозвучали также вопросы исследования дефектов на изделиях из серебра (докладчик: Б. В. Сырнев, профессор Восточно-Казахстанского ГТУ, Казахстан). В докладе были представлены результаты металлографических и микрорентгеноспектральных исследований природы эндогенных включений и обогащенных медью кластеров на их основе в серебряном сплаве СрМ 925. Показано, что указанные дефекты образуются на основе продуктов эрозии графито-шамотного тигля, содержат повышенное количество углерода и кислорода, что может быть причиной образования микро- и макропористости, что, в свою очередь, может приводить к возникновению при полировке прокатанных заготовок поверхностных дефектов типа «лунка».

Интересным нашли участники Симпозиума и доклад С. Ю. Казанцева, «ЛАССО», (Россия) «Графит и графитовые изделия в ювелирном производстве». В своей презентации докладчик систематизировал задачи, которые позволяет решить графит, описал свойства графита и их взаимосвязь с различными способами его производства, провел анализ видов графита, выпускаемых промышленностью.

Тему эволюции концепции качества в ювелирном производстве затронул г-н Valerio Faccenda (Италия). «Во времена экономического кризиса, — отметил докладчик, — потребитель вынужден делать выбор в пользу жизненно необходимых вещей. Даже среди не самых нужных товаров, типичным примером которых являются ювелирные изделия, уровень качества становится все более и более важной характеристикой, которая способна привести продукт и даже весь бренд к успеху или провалу». Когда мы говорим «уровень качества», то имеем в виду уже не только изящество исполнения или дизайна, но и весь диапазон тех свойств, имеющих отношение к применению ювелирного изделия, которые прежде не рассматривались или рассматривались не систематически.

В официальную программу форума вошли также экскурсии на ювелирные производства. В этом году участники смогли побывать в санкт-петербургских ювелирных компаниях: ЗАО «Завод «Каст» и «Ювелирный дом «Кахолонг». Подобные экскурсии очень важны для обмена опытом специалистов и вызывают у участников много положительных откликов. Есть возможность убедиться в правильной организации своего производственного процесса, сравнить показатели, что-то взять на вооружение. Участники Симпозиума готовы часами общаться и обсуждать наболевшие вопросы со своими коллегами из других городов, а иногда и стран.

Ставший уже традиционным в ювелирной жизни России и многих других стран Международный Симпозиум ювелиров продолжает развиваться. По мнению участников, в этом году форум получился более разносторонним, что всегда хорошо для расширения кругозора специалистов. Но самое, пожалуй, главное — это возможность общаться, возможность получить самую актуальную и новую информацию у специалистов высочайшего уровня, а также атмосфера радушия и отличного настроения, царившая в дни проведения форума.


ПРОМЫШЛЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
Трёхмерное моделирование и прототипирование на самом современном оборудовании
СОВЕРШЕНСТВУ ПОВЕРХНОСТИ
СОВЕРШЕНСТВО ФОРМЫ
Санкт-Петербург, ул. Цветочная, д.25, офис 508
Телефон/Факс +7(812)7187602 +7(812)3363948
www.promtehspb.ru
реклама

Карбон, керамика и ржавь

Современные часы сложны и интересны не только механизмами. Их корпуса и циферблаты также заслуживают пристального внимания, поскольку по составу материалов могут соперничать с космическими кораблями и гоночными болидами.

Легче легкого

Когда в 1970-х годах Chaumet представил свою первую модель Class One, в которой корпус из золота сочетался с каучуковым браслетом, знатоки часового дела пришли в ужас. Как можно настолько вольно обойтись с законами часового искусства? А появившееся позднее устойчивое сочетание стали с бриллиантами многие и до сих пор считают признаком дурного вкуса, хотя и Class One от Chaumet, и, например, стальная Longines Dolce Vita с бриллиантами давно стали эталонами стиля.

Сегодня каучуковыми браслетами и вставками в «люксовые» часы уже никого не удивишь. Более того, возникает резонный вопрос: а как вообще раньше сводили концы с концами каучуковые фабрики в Латинской Америке, пока швейцарские часовщики не завалили их заказами?

Однако рискованные сочетания и уникальные по составу сплавы в часовом искусстве приобрели массовый характер только в последние годы, когда во всех областях жизни определяющим стал стиль fusion. В высокой кухне он выражается в сочетании французских соусов и китайских пряностей в одном блюде. В моде — в дешевой бижутерии, надетой вместе с платьем haute couture. В современных же часах наличие в одной модели трех и более материалов только приветствуется. Яркий пример тому — новая и очень модная марка Cvstos, основанная, кстати, сыном владельца Franck Muller, Сассуном Сирмейкесом. Молодому человеку всего 24 года, и он знает, что нравится его сверстникам. А нравится им модель Cvstos Challenge Chrono, где корпус состоит из сплава титана, вольфрама и карбона, а циферблат представляет собой прозрачное сапфировое стекло.

Естественно, в первую очередь инновационные материалы начали применяться в спортивных часах. В начале 2005 года креативный директор Chanel Жак Элле поразил публику уникальным турбийоном J12 Tourbillon, выполненным из керамики, легкой, не уступающей по прочности стали, не боящейся коррозии и не нуждающейся в смазке. Но на этом эксперименты дома с новыми материалами не закончились, через два года появились первые мужские часы Chanel — хронограф J12 Superleggera. В переводе с итальянского «superleggera» означает «сверхлегкий». В 1950-е так назывался итальянский элитный автоклуб, в мастерских которого производился тюнинг спорткаров. Чтобы облегчить вес машины, использовался сверхлегкий алюминий, из которого Жак Элле и создал корпус нового хронографа, скомбинировав его со своей излюбленной керамикой. Однако с 2007 года Chanel прекратила выпуск Superleggera в алюминиевом корпусе, заменив его матовой керамикой. Директор часового направления компании Николя Бо мотивировал этот шаг тем, что люди не могут понять, как это часы могут быть одновре-

Chanel
Dior
Audemars Piguet
Carl Busherer
Cvstos

De Witt

D&G

Alfex

менно престижными и легкими. Уже если они дорогие — тогда и вес должен быть ощутимым.

Однако с этим утверждением категорически не согласны в компании Audemars Piguet. Мануфактура из ле Брассю четко определилась с направлением, в котором собирается развивать линию концептов Royal Oak: к легкости, все большей легкости, которая, наверное, закончится невесомостью. В прошлом году Audemars Piguet уже представила первый Royal Oak в корпусе и с циферблатом, изготовленными из прессованного карбона. В этом году марка пошла еще дальше: новый концепт-хронограф с турбийоном практически ничего не весит, потому что не только 44-миллиметровый корпус и циферблат, но и платина механизма сделаны из карбона, задняя крышка, безель и застежка браслета из титана с черным PVD, а также в этой модели использованы детали из керамики и сверхлегкого алюминия. Карбоновый механизм Calibre 2895 с ручным заводом оснащен турбийоном.

Кроме того, сочетания карбона и легкого титана в этом году представили Panerai, IWC и даже Dior. Последняя марка известна также тем, что придумала использовать сапфировое стекло не только для циферблатов, но и в качестве украшения корпуса и браслета в модели Crystal.

Из глубин

Инновацией модели для путешественников TravelTec с оригинальным модулем GMT в этом году стало то, что к индикации трех часовых поясов добавились четыре новых материала корпуса. Вместо традиционной стали — палладий, титан, керамика и каучук. Как сказали в самой Carl F. Bucherer, выбирали материалы вовсе не по принципу их «модности» (как выглядит на первый взгляд), а как наиболее надежные и долговечные. Сам корпус изготовлен из достаточно тяжелого и дорогого палладия, но весь его «антураж» как бы уравновешивает эту увесистость: безель из черной керамики, заводная головка и регулятор GMT из титана, сапфировое стекло с обеих сторон корпуса, титановая застежка на каучуковом браслете.

Палладий высшей 950 пробы мог бы стать модным материалом, но ему крайне «мешает» то, что он производится в очень небольших количествах. Например, Parmigiani Fleurier закупает его по эксклюзивному договору у компании Jensen Martin. Выпускаемого металла хватает ровно на 15 моделей Kalpa Grande Palladium, модификации которой выпускаются тремя лимитированными сериями по пять экземпляров. Этот металл не только абсолютно безвредный, но в какой-то мере даже полезный — за счет антисептических свойств и особой энергетики. Недаром почти все запасы чистейшего палладия уходят на изготовление хирургических инструментов.

Чем более необычные и непривычные для часового дела материалы, тем больший интерес они вызывают. Циферблат часов Silicium Hora Mundi от De Witt сделан из нешлифованного кремния и в жизни выглядит совершенно фантастически, хотя повторить такой опыт вряд ли рискнет какая-нибудь другая компания.

Но особенно тяга к экспериментам с новыми материалами заметна у фэшн-марок. Например, D&G выпускает коллекцию Cream, в которой корпуса изготовлены из кориана, особого суперпрочного пластика, применявшегося ранее только в мебели. А марка Alfex для своей убойной коллекции Bango Time специально изобрела и запа-

тентовала материал Elastan 3000, который гнется, как каучук, но держит форму, как сталь.

Уже год держит первенство среди самых актуальных материалов в часах и аксессуарах эпоксидная смола. Ожидается, что осенью эта мода дойдет наконец и до российских покупателей. В этом году коллекции со вставками из эпоксидной смолы представили фэшн-марка Guess и франко-швейцарский бренд Pequignet, выпустивший в линии Moorea новинку Lady Black Epoxy.

Но, пожалуй, приз за самый необычный материал заслужила марка Romain Jerome. Еще два года назад эта марка, основанная миллионером и гольфистом Роменом Бажюла, производила всего две модели: обязательный турбийон и забавные часы для гольфа Golf Master Time, оснащенные счетчиком ударов и лунок. Но скоро сам Бажюла понял, что гольфисты — это весьма ограниченная аудитория, а марка заслуживает лучшего. И он призвал на работу креативную команду во главе с Иваном Арпа, ту самую, вместе с которой Жан-Клод Бивер создал свой знаменитый Big Bang для Hublot.

Арпа решил, что нужно создать что-то одновременно культовое и провокационное: при том, что у Romain Jerome, основанной в 2005 году, не было созданной истории, поле для фантазии было неограниченным. Так появилась идея часов из «Титаника»: корпус, покрытый ржавчиной, сделан из настоящего куска затонувшего «Титаника», купленного компанией у неизвестных посредников. Циферблат — из прессованного угля, потому что сам корабль шел на угольной тяге. Чтобы ржавчина не стиралась, корпус покрывается слоем прозрачного лака.

Сами создатели Titanic DNA утверждают, что хотели сделать ржавчину новым модным трендом, и для этого выбрали самую известную в мире «ржавь» — затонувший «Титаник».

Этими часами можно поразить окружающих, но, наверное, купаться в них все же не стоит.

К звездам

И наконец, совершенно неожиданное решение в этом году представила марка Van Cleef & Arpels. В самом парижском ювелирном доме часы Midnight in Paris назвали первым примером «развлекательной механики для мужчин». Действительно, раньше Van Cleef развлекала в основном женщин, предлагая им циферблаты, меняющие времена года, нарядных балерин и фей с волшебной палочкой вместо минутной стрелки. Теперь же настоящие мужские часы снабжены вращающимся диском на циферблате, в точности повторяющим положение звезд над Парижем и совершающим полный оборот за 365 дней. Известно, что Van Cleef & Arpels уже запустила в разработку аналогичные модели для крупнейших столиц мира. Скоро появятся «небо над Москвой», «небо над Киевом», а если постараться, можно заказать полный эсклюзив, например Midnight in Dolgoprudniy. Но помимо этой интересной функции механизм часов интересен сам по себе тем, что сделан на платине из куска настоящего метеорита!

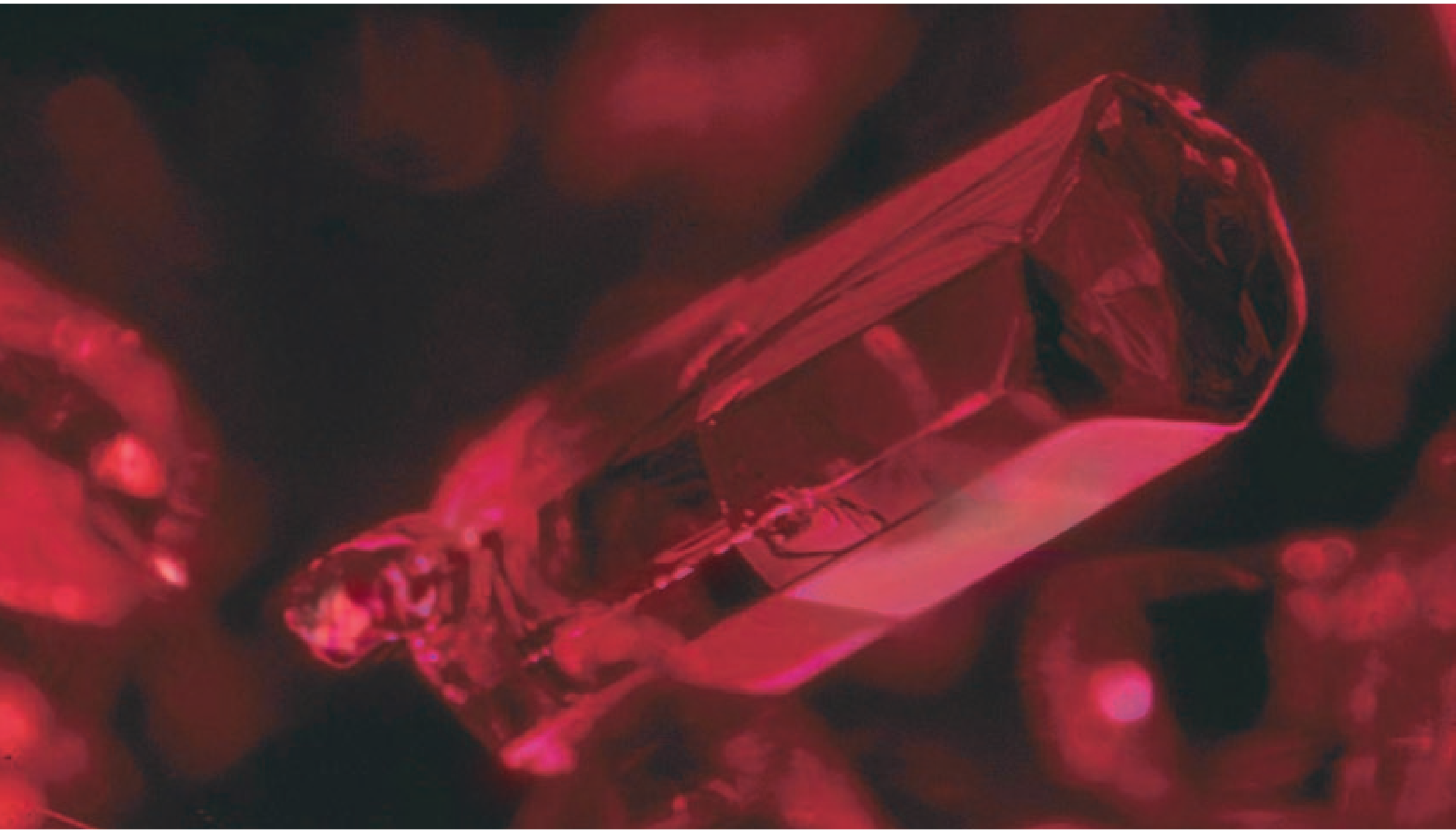
Действительно, исследовав земные недра, самое время обратить внимание на богатства космоса: материалы с Луны, Марса и планеты Криптон наверняка станут одним из главных трендов грядущей часовой моды.

Лиза Епифанова

В поисках Короля рубинов

Он будет счастливым, только когда найдет Короля рубинов. Это очень большой рубин, не меньше головы его черной пантеры, а посмотришь на него, так кажется, будто в нем переливается жидкий огонь. Волшебник искал его на всех планетах, добрался даже до Нептуна, но до сих пор не нашел. Сейчас он отправился на Луну, ищет рубин в лунных кратерах, впрочем, без особой надежды на успех. В глубине души Волшебник уверен, что рубин находится на Солнце, но попасть туда он не может. Он уже делал несколько попыток, но там слишком горячо.

Туве Янссон. «Шляпа Волшебника»



Бывает, что и в сказке случается так же, как в жизни. Правда, в отличие от современных искателей сокровищ, персонаж детской писательницы Туве Янссон четко знает, где следует искать самый дорогой камень — редкий по качеству и красоте рубин. А вот с нами природа играет злую шутку уже не один десяток лет: ни одно месторождение не может гарантировать своим старателям «рубиновое чудо» весом в пять карат и близким к идеалу цветом и чистотой. Впрочем, даже самые уникальные образцы красного корунда, добытые сегодня, окажутся существенно скромнее мифического Короля рубинов.

Рубин

- Разновидность: корунд, Al_2O_3.
- Цвет: ярко-, темно- и фиолетово-красный.
- Основные месторождения: Бирма, Шри-Ланка, Таиланд, Индия, Пакистан, Австралия, Мадагаскар, Бразилия.

В старину практически все красные камни назывались рубинами (от латинского «рубер» — красный), но порой даже знаменитые их образцы при проверке оказывались благородными шпинелями, гранатами или турмалинами. Равно как все синие камни — сапфирами. Схожая судьба у этих камней сложилась не случайно. В 1800 году было установлено, что рубин и сапфир являются разновидностями корунда — Al_2O_3. Только сапфиру лазурный оттенок придают включения железа и титана в кристаллической решетке, а кроваво-красный тон рубина задает незначительная примесь хрома.

- Калиброванные ювелирные вставки из драгоценных, полудрагоценных и синтетических камней
- Жемчуг морской и пресноводный любых форм, цветов и размеров
- Европейская машинная бриллиантовая огранка фианитов
- Кабошоны из коралла, бирюзы и благородного опала
- Перламутр различных форм, размеров и цветов
- Сырье полудрагоценных поделочных и синтетических камней

МОСКВА
115419 , Москва,
ул. Орджоникидзе, 11, стр. 1/2.
тел. (495) 730 00 46, факс (495) 730 30 36
e-mail: sales@rusgems.ru
office@rusgems.ru
www.rusgems.ru

САНКТ – ПЕТЕРБУРГ
ООО «Балтийские Самоцветы»
197022, Санкт-Петербург,
ПС. Большой проспект, 100, оф. 623
тел./ факс: (812) 335-5569
e-mail: sales@rusgems.spb.ru

реклама

RusGems

Жидкий огонь

> Рубин был изменчив, как море. Он был то сплошной свет, и розовый отблеск реял над ним — совсем как над заснеженной вершиной при восходе солнца, то вдруг метал из своей глубины темно-красный пламень. А то вдруг делался как черный тюльпан с лучиками-тычинками.
>
> Т. Янссон

Идеальный цвет для рубина — насыщенно-красный с легким пурпурным оттенком. Это так называемый цвет «голубиной крови». Слабый оранжевый оттенок, как и более ощутимый лиловый, снижают стоимость камня.

В России цвет рубина традиционно определялся тремя градациями красного. Очевидно, что этого всегда было недостаточно, и торговцы фактически придумывали собственные классификации. Мировая практика доказала эффективность способа наделять камень с типичным для своего месторождения цветом особым торговым наименованием и оперировать в торговле уже брендовыми определениями, как «бирманский», «цейлонский» и т. д. Следует иметь в виду, что такая тактика во многих случаях строится прежде всего для повышения спроса на камень и, как результат, роста его стоимости. Ведь точно такие же по цвету и качеству образцы находят порой и в Африке, и в Таиланде, причем за совсем другие деньги.

Дилемма: кровь или лазурь?

Макс Байер в книге «Драгоценные камни» (1896) дал следующее определение рубину: «Тон цвета в рубине варьирует в различных образцах от розово-красного до красновато-белого. Некоторые образцы, так слабо окрашены в красный, что кажутся практически бесцветными. Темные цвета: пурпурно-красный, карминно-красный или кроваво-красный — в большинстве рубинов имеют в большей или меньшей степени оттенок синего до фиолетового, который особенно заметен в отраженном свете. Глубина цвета больше всего поражает в рубинах пурпурно-карминно-красного или карминно-красного с голубоватым оттенком цвета».

Красный цвет и его варианты, различающиеся насыщенностью и оттенком, отличают рубин от менее дорогого розового сапфира. Последний имеет более лиловый оттенок, его цвет менее насыщенный. Один из главных вопросов: где «заканчивается» рубин и «начинается» более дешевый розовый сапфир — остается не решенным и по сей день, причем однозначной границы в цветовом переходе здесь не существует. Различные геммологические школы решают эту проблему по-своему, но мнения всех участников рынка расходятся.

В общем случае на рынке ювелирных камней цветовое определение рубина и розового сапфира склоняется и к рубинам — ювелирные камни от средне- или темно-красного до оранжевого или лилово-красного, и к розовым сапфирам, если речь идет о ювелирных камнях от бледного до светло-красного цвета.

Цель многих продавцов ювелирных камней купить корунд как розовый сапфир, а продать как рубин, так как в большинстве случаев рубины ценятся выше, чем розовые сапфиры, и поэтому приносят больше прибыли. Необходимость отделять рубин как разновидность корунда в таком случае очевидна.

DADA Arrigoni

Красная огранка

Для рубина важна также прозрачность. В России чистота рубина делится на пять групп качества, две из которых применимы для кабошонов. Под такую огранку обычно используют непрозрачные и дефектные камни, впрочем, на Западе часто кабошонируют и чистый рубин.

Что касается традиционной огранки, то, как правило, для рубинов выбирают овальную или круглую форму, впрочем, попадая под модные тенденции, камни могут приобретать интересные фантазийные огранки. Хотя рубин довольно трудно гранить и полировать из-за его высокой твердости. Следует также учитывать, что твердость материала в направлении вдоль оси кристалла выше, чем в других направлениях. Поэтому при огранке рубина не стоит полностью полагаться на автоматический стопор угла, а время от времени осматривать обрабатываемые грани.

Углы граней: коронки 40 градусов, павильона 40 градусов. Обработка кабошонов или заготовок под огранку на медных кругах или из карбида кремния малопроизводительна и приводит к быстрому износу круга. Целесообразнее применять алмазные шлифовальные круги.

Carlo Luca Della Quercia

Впрочем, качество огранки для рубина менее важно, чем для бриллианта, но более важно, чем для изумруда. Хорошо ограненный чистый рубин озаряет красными искрами, в нем видна «игра», «жизнь».

Опыты в лунных кратерах

И по сей день самым популярным и узнаваемым среди красных камней является именно рубин. Но если в былые времена за рубин выдавались другие природные красные камни, то в советские годы такой «пустышкой» был вообще синтетический корунд. Сегодня грамотный покупатель с подозрением взглянет на камень с неестественно ярким цветом и идеальной чистотой. Тем не менее проблема появилась не случайно: натуральный рубин ювелирного качества крайне редок. И потому наиболее перспективным направлением геммологи считают развитие новых, более совершенных методов облагораживания природного материала. Конечно, нетронутый промышленной обработкой натуральный рубин ценится выше облагороженного, но порой эту правду про свои камни не знают сами ювелиры.

Чтобы избавиться от включений рутила в рубине, используют нагревание с последующим контролируемым охлаждением, приводящим к возврату рутила обратно к твердому раствору с рубином. Этот метод используется от случая к случаю. Разницу между природными и облагороженными таким образом рубинами можно увидеть под увеличением. Результат этого метода стабилен до температуры 1600 градусов.

Путем нагревания и последующего медленного охлаждения можно также улучшить или создать эффект астеризма. Обычно его нельзя отличить от природного. Эффект будет стабилен до температуры 1600 градусов с последующим охлаждением.

Термодиффузия (нагревание до 1900 градусов в присутствии красителей) также может улучшить или проявить астеризм, а также уси-

Crystalit®
Corporation
ЮВЕЛИРНЫЕ КАМНИ. ЛЮБЫЕ. ВСЕГДА

111116, Россия, Москва, а/я 4
Авиамоторная ул., д. 4, корп. 3
тел.: (495) 223-9292 (многоканальный)
факс: (495) 362-5325
e-mail: moskva@crystalit.ru

156000, Россия, г. Кострома
ул. Советская, д. 134/10
тел.: (4942) 32-12-81
факс: (4942) 32-55-62
e-mail: kostroma@crystalit.ru

157940, Россия, Костромская обл.
пгт. Красное-на-Волге
ул. Луначарского, д. 2А, ТД «Метро»
тел.: (49432) 2-10-83, факс: (49432) 3-10-80
e-mail: krasnoe@crystalit.ru

лить цвет. Отличить такие рубины от природных позволит иммерсия или осмотр под увеличением. Так как облагораживание проводилось на поверхности, то следует избегать раскалывания камней. Однако применение термодиффузии для улучшения цвета рубина вызывает некоторые проблемы. При введении 15% хрома в рубин цвет бледнеет (вместо усиления интенсивности), а при 25% и вовсе становится зеленым (вместо красного).

Чтобы избавиться от фиолетовой или коричневатой компоненты окраски рубина используют нагревание. Полученный результат устойчив к внешним воздействиям, но также определяется под увеличением.

Иногда для облагораживания рубина прибегают к методу прокрашивания и промасливания. Это позволяет улучшить цвет и «залечить» мелкие трещины. Краситель находится не в масле, а осаждается на трещинках путем испарения раствора или химической реакции. Однако со временем масло может высохнуть, вытечь или поменять цвет. При уходе за такими рубинами следует избегать растворителей. Кроме этого, сегодня активно применяется залечивание трещин свинцовым стеклом (преимущественно в отношении рубинов Мадагаскара).

Жизнь после рубина

> Дом Волшебника полон рубинов. Они грудами навалены на полу, они вделаны в стены и горят, как глаза зверей. Дом без крыши, и проплывающие над ним облака отсвечивают красным от их блеска. Глаза Волшебника тоже красные и светятся в темноте.
>
> Т. Янссон

Рубин принадлежит к наиболее дорогим ювелирным камням, что предопределило существование большого количества его имитаций на рынке цветных камней. Более того, это один из первых драгоценных камней, которые человечество научилось выращивать искусственно. В качестве имитаций рубина используют как всевозможные синтетические красные камни и стекла, так и более дешевые природные: гранаты (альмандин, пироп), а также благородную рубиновую шпинель, турмалин (рубеллит) и т. д.

В начале прошлого века появились первые синтетические ювелирные рубины, аналогичные природным по составу и физическим свойствам. Методом Варнейля за четыре часа вырастает буля диаметром 1,5 см и высотой в несколько сантиметров общим весом от 200 до 500 карат. Мировое производство синтетического рубина достигло скорости более 1 миллиона карат в сутки. Неудивительно, что «синтезированные» камни буквально заполнили мировые рынки.

В России синтетические красные корунды в советские годы фактически отбили интерес покупателя к рубину природному. В то же время популярность рубина во всем мире огромна и из года в год повышается.

Проблемы идентификации природного и синтетического рубина те же, что у изумруда и сапфира — осуществить идентификацию только по физическим характеристикам практически невозможно:

- синтетические рубины производятся по различным методам (гидротермальный, флюсовый) и большим количеством лабораторий, использующих свои технологические приемы, что приводит к существенному разбросу параметров выращиваемых камней;
- старые месторождения рубинов истощаются, им на смену разрабатывают новые — при этом свойства камней из новых месторождений, как правило, отличны от свойств рубинов из месторождений, ранее известных;
- значения физических параметров природных и синтетических рубинов пересекаются: различия среднестатистических физических констант природных рубинов разных месторождений и рубинов синтетических, произведенных по разным технологиям, меньше, чем их разброс в многообразии индивидуумов как тех, так и других.

Jeffrey Bilgore LLC /www.jckonline.com

К примеру, показатели преломления для рубина:

- природного: 1,755–1,780;
- синтетического гидротермального: 1,760–1,775;
- синтетического флюсового: 1,760–1,770.

Очевидно, что показатель преломления не в состоянии позволить отделить природный рубин от синтетического. То же относится и к значениям твердости, удельного веса и других физических параметров. Более того, спектр поглощения природных и синтетических рубинов весьма схож, и только его цифровая обработка способна дать результаты.

Методы получения синтетических рубинов постоянно совершенствуются, что обеспечивает изготовление синтетических камней с улучшенными характеристиками. Поэтому геммологи часто попадают в трудное положение при решении вопроса, с каким рубином — природным или синтетическим — они имеют дело.

Как отличить природный рубин от синтетического? Для начала тщательно изучить под микроскопом характер окраски и включений в камне. Лучше всего использовать специальный стереоскопический иммерсионный микроскоп. Сегодня активно развивается также метод лазерной спектроскопии.

При идентификации рубина подойдет также фильтр Челси. При наблюдении ярко освещенного рубина через такой фильтр камень выглядит ярко-красным, что в сочетании с дихроизмом может служить косвенным доказательством его природного происхождения.

Распределение цвета в камне также является характерным признаком. В синтетическом рубине, если его изучают в надлежащем положении под лупой или микроскопом, всегда видны близко расположенные изогнутые линии, которые представляют собой последовательные слои роста були. В природных рубинах линии роста — исключительно прямые, пересекающиеся под углом 120 градусов.

Кроме того, надо иметь в виду, что природный рубин почти всегда содержит включения небольших кристаллов других минералов в виде

бледных угловатых зерен, пустоты неправильной формы, часто значительных размеров.

Ложные друзья

Очень похожей по цвету на бирманский рубин является красная шпинель, которая к тому же встречается вместе с рубином. Ее цвет также обусловлен примесью хрома, однако оттенок шпинели скорее кирпичный или оранжево-красный, чем рубиново-красный. Уверенно отличить шпинель от рубина можно по отсутствию дихроизма (у рубинов наблюдается сильный дихроизм) и двупреломления у шпинели, ее показателю преломления (1,72), характерному спектру поглощения и по включениям.

Альмандин может быть ошибочно принят за рубин, но отличить рубин от альмандина не составляет труда, если тщательно измерить показатель преломления в свете натриевой лампы. Красные гранаты имеют характерный спектр поглощения с тремя широкими полосами в желтой, зеленой и синей частях спектра.

Топаз с густой розовой окраской может быть принят за бледный цейлонский корунд (в принципе не рубин, а розовый сапфир). Отличить легко по показателю преломления.

Имитации из красного стекла, обычно окрашенного селеном, после появления синтетического рубина используются реже. Более низкий показатель преломления (обычно около 1,68), изотропность, отсутствие дихроизма и невысокая твердость — все это дает возможность отличить их от рубина.

До сих пор иногда еще встречаются красные дублеты, почти всегда состоящие из тонкой пластинки альмандина, наклеенной на основание из красного стекла. Тщательное исследование камня позволяет обнаружить место соединения частей дублета: видна тонкая линия, пересекающая коронку чуть ниже площадки. Сама эта линия иногда незаметна, однако резкое изменение блеска при переходе от граната к стеклу в дублете заметна хорошо, если смотреть на камень под надлежащим углом. Выявить подделку не представляет труда, если погрузить его в жидкость и рассматривать сбоку на белом фоне.

Полет на Солнце

— На что ему столько драгоценных камней? — с завистью спросил Снифф.
— Да ни на что. Просто собирает, да и только. Совсем как Хемуль собирает растения.

Т. Янссон

Итак, собрать крупную коллекцию из рубинов всех мастей, некогда популярных и широко растиражированных, не составит большого труда. Но чтобы стать выдающимся коллекционером, такого несметного числа камней не потребуется. Достаточно будет двух-трех экземпляров. Но каких!..

Такой камень-находку отличает единственное свойство — это редкость, умноженная на порядок. Несколько лет назад на аукционе в Женеве впервые за много лет появился бирманский рубин идеального качества весом около 36 карат, мгновенно проданный за цену более трех миллионов долларов. Каждый из присутствовавших на аукционе осознавал при этом, что видит нечто подобное в первый и, возможно, последний раз в жизни.

Впрочем, если чистый бирманский рубин цвета «голубиной крови» имеет вес от двух и тем более пяти карат, его уже можно считать редким камнем, а значит, достойным выдающейся коллекции.

Источники:

1. Дорогостоящие камни — лаборатория эксперта и виртуальный магазин // CD.
2. Иллюстрации предоставлены ЮД «Голконда».

Виктория Михальченко

Golconda Prive

Красная эпопея

Природа наделила этим цветом кристаллы из самых сокровенных уголков своих недр. В этот шекспировский цвет окрашены редчайшие и часто единичные образцы бриллиантов, сапфиров, опалов, топазов и других самоцветов. Оттого они еще более дороги. Потому и интерес к этому насыщенному жизнью цвету у ювелиров никогда не пропадет. Фатальный и драматичный красный — конечная цель любого дизайнера.

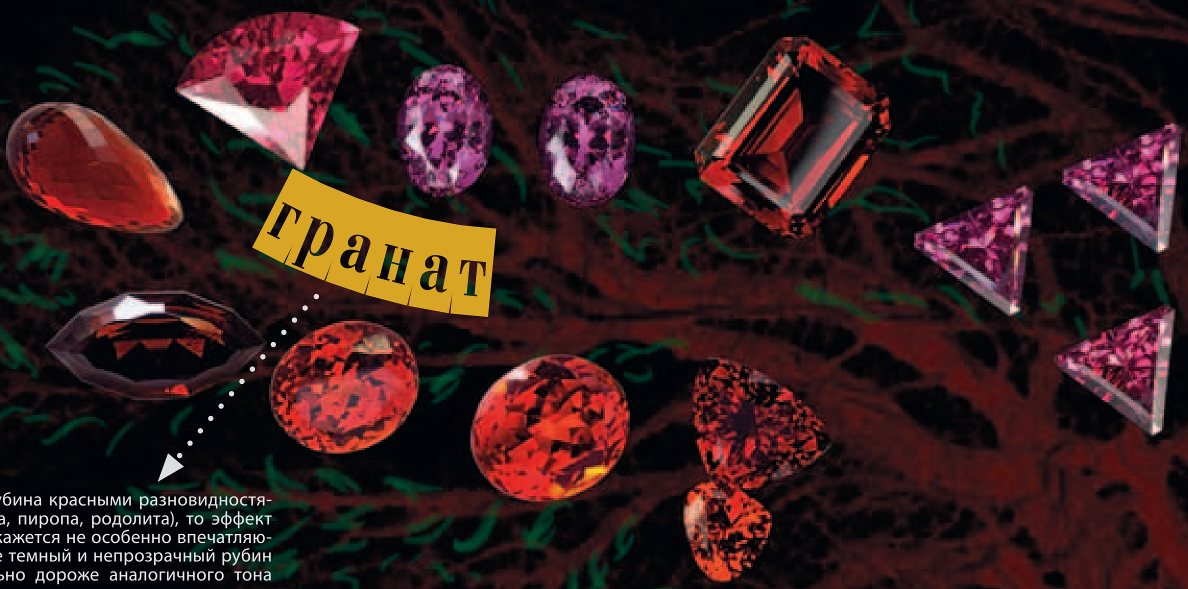
Когда ювелиру для решения художественной задачи требуется красный самоцвет, то, пожалуй, первое, что приходит на ум — это, конечно, рубин. Наряду с изумрудом и сапфиром он остается одним из самых популярных и дорогих самоцветов. Кроме того, рубин — цветовая классика, признанный эталон красного оттенка.

Власть и победа, любовь и страсть, а может, и отчаяние — символика красного цвета бесконечна, в любом случае — это сильные эмоции. Потому красный цвет — доминанта ювелирной композиции a priori, поэтому с ним непросто работать. На нем не практикуются, им заканчивают серьезные творческие периоды и венчают зрелые работы. И потому ответственность в выборе драгоценного «носителя» особенно велика.

Достойный камень по определению должен быть уникальным, а значит, достаточно дорогим. Крупные качественные рубины еще и редки, тем более — парные, подходящие для комплекта. Какую достойную замену рубину может выбрать сегодня ювелир, если ему нужен красный камень?

Розовый кварц
В меньшей степени подходит для замены даже очень светлого рубина. Прежде всего потому, что это непрозрачный камень и слишком неоднороден по цвету — часто включает массы молочно-белого кварца. К тому же со временем окраска блекнет на свету.

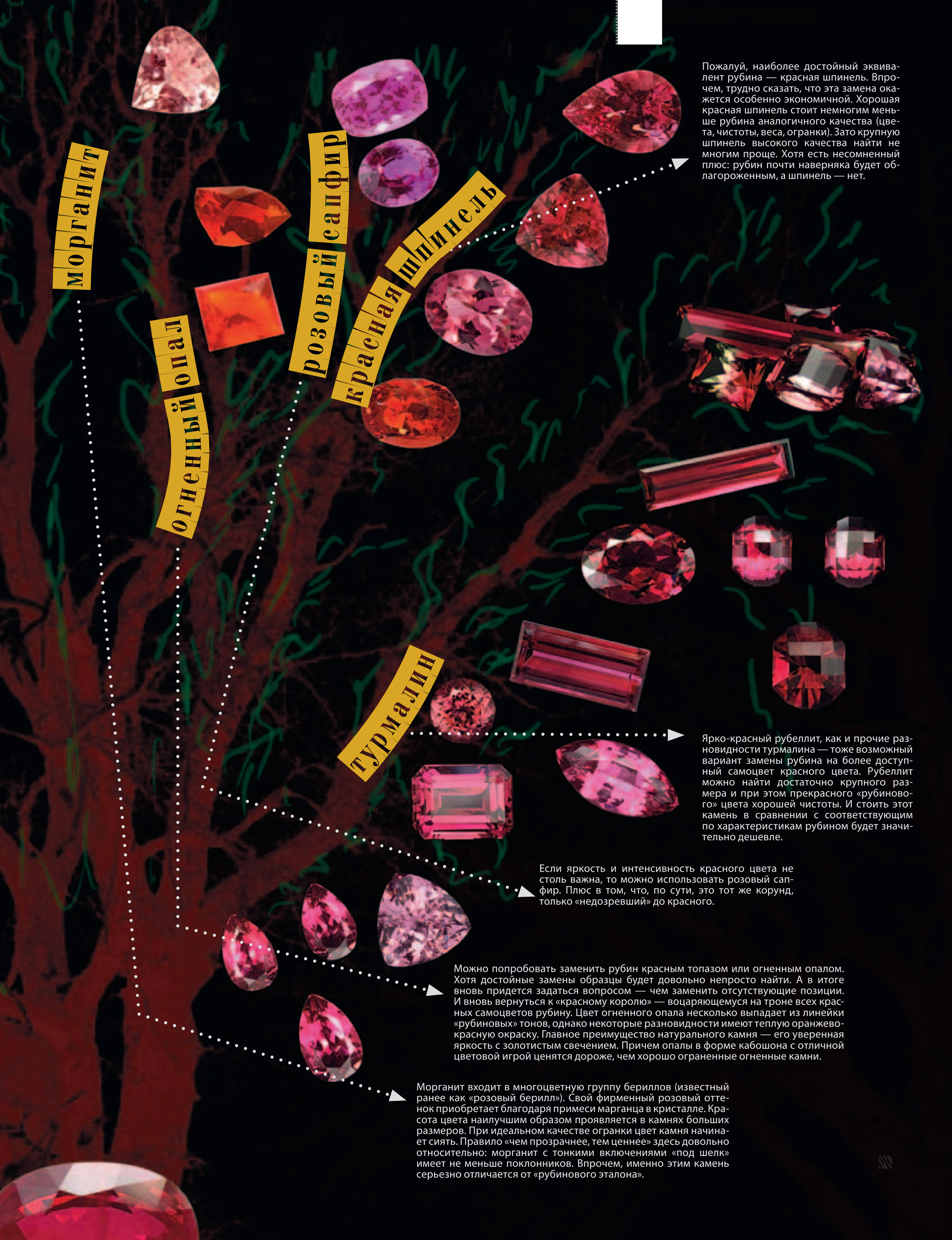
Красновато-золотистые и розовые топазы «империал» — часто именуемые «бразильскими рубинами» — находят сегодня в месторождении Оуро-Прету. Это крайне редкие и удивительно красивые кристаллы пронзительных и ярких оттенков. Искусственная окраска может быть получена нагреванием или облучением рентгеновскими лучами некоторых разновидностей топазов. Так можно добиться от желтовато-розовой до фиолетово-красной окраски, интенсивность которой зависит от исходного оттенка и степени нагревания. Впрочем, искусственное происхождение окраски облагороженных топазов часто выдает их сильный плеохроизм.



Что касается замены рубина красными разновидностями граната (альмандина, пиропа, родолита), то эффект «рубиновой вставки» окажется не особенно впечатляющим. Впрочем, столь же темный и непрозрачный рубин будет стоить значительно дороже аналогичного тона и чистоты граната. Потому для повышения прозрачности камень часто кабошонируют с углублением с нижней стороны (в большинстве случаев это касается альмандина). Ювелирными считаются лишь прозрачные камни. Чистый крупный альмандин имеет густо-красный цвет с фиалковым оттенком. Не менее популярный сегодня пироп — темно-красная разновидность граната — когда-то и вовсе фигурировал под торговыми названиями рубинов — австралийского, аделаидского, аризонского, богемского, капского, колорадского.

Мандарин гранат
Эти оранжево-красные камни обладают удивительной игрой блеска даже при слабом освещении благодаря высокому показателю светопреломления. По сути, это оранжевые спессартины — разновидность граната.

Благодарим Павла Борисовича Соколова за предоставленные фотографии камней



Пожалуй, наиболее достойный эквивалент рубина — красная шпинель. Впрочем, трудно сказать, что эта замена окажется особенно экономичной. Хорошая красная шпинель стоит немногим меньше рубина аналогичного качества (цвета, чистоты, веса, огранки). Зато крупную шпинель высокого качества найти не многим проще. Хотя есть несомненный плюс: рубин почти наверняка будет облагороженным, а шпинель — нет.

Ярко-красный рубеллит, как и прочие разновидности турмалина — тоже возможный вариант замены рубина на более доступный самоцвет красного цвета. Рубеллит можно найти достаточно крупного размера и при этом прекрасного «рубинового» цвета хорошей чистоты. И стоить этот камень в сравнении с соответствующим по характеристикам рубином будет значительно дешевле.

Если яркость и интенсивность красного цвета не столь важна, то можно использовать розовый сапфир. Плюс в том, что, по сути, это тот же корунд, только «недозревший» до красного.

Можно попробовать заменить рубин красным топазом или огненным опалом. Хотя достойные замены образцы будет довольно непросто найти. А в итоге вновь придется задаться вопросом — чем заменить отсутствующие позиции. И вновь вернуться к «красному королю» — воцаряющемуся на троне всех красных самоцветов рубину. Цвет огненного опала несколько выпадает из линейки «рубиновых» тонов, однако некоторые разновидности имеют теплую оранжево-красную окраску. Главное преимущество натурального камня — его уверенная яркость с золотистым свечением. Причем опалы в форме кабошона с отличной цветовой игрой ценятся дороже, чем хорошо ограненные огненные камни.

Морганит входит в многоцветную группу бериллов (известный ранее как «розовый берилл»). Свой фирменный розовый оттенок приобретает благодаря примеси марганца в кристалле. Красота цвета наилучшим образом проявляется в камнях больших размеров. При идеальном качестве огранки цвет камня начинает сиять. Правило «чем прозрачнее, тем ценнее» здесь довольно относительно: морганит с тонкими включениями «под шелк» имеет не меньше поклонников. Впрочем, именно этим камень серьезно отличается от «рубинового эталона».

Античность и христианство в византийском ювелирном искусстве

Продолжение. Начало в № 5, 2008

Позднеантичный подвес, декорированный в центре солидием, в углах подвеса — миниатюрные чеканные бюсты героев. Золото, чеканка, просечная техника opus interasile. IV–V вв.

Византийское искусство, в том числе и ювелирное, представляет собой сплав многих влияний. Основанная римлянами, Византия наследовала античные традиции, особенно ощутимые в ранний период ее истории. В то же время признание христианства официальной религией империи вызвало к жизни новое по темам и художественным принципам искусство, впервые сформированное именно здесь. Не избежала она и сильнейших влияний культуры восточных окраин империи, с которыми имела самые разнообразные контакты.

Характерным примером трансформации античных традиций и форм в византийских украшениях могут служить так называемые «донна милитария» — дары византийских императоров варварским правителям, своим федератам. Они могут рассматриваться как плата за оказанные услуги, знаки воинского отличия, наконец, как инсигнии власти, символически или буквально инкорпорировавшие варварских правителей в ранневизантийскую иерархию — неслучайно большинство таких подношений найдено на территории бывших окраин империи. Набор таких даров, как и в Риме, мог включать дорогую одежду, золоченую обувь, ювелирные вещи. Особое место среди них занимают шейные украшения.

Один из самых популярных типов таких украшений — массивные цепи с подвешенными в центре фаларами — крупными декоративными бляхами, выполненными из золота, с прочеканенными изображениями анималистических, растительных, антропоморфных мотивов. Изначально фалары украшали донышки пиршественных чаш-фиал, позднее они стали служить знаками особого отличия и наградой в римских войсках, и легионеры носили их на парадном панцире. Уже в античном мире фалары высоко ценились и были предметом коллекционирования.

В Византии на золотую ажурную цепь вместо фалара стали крепить различные подвески, крест, фланкируемый листьями вечнозеленого кипариса, — как в Античности, так и в христианстве — символ бессмертия. Но при этом рядом с крестом могли размещаться подвесы в форме амфор — символа бога виноделия Диониса или изображения других богов Античности. Ожерелья с крестом, согласно описанию церемоний византийского двора Константином Багрянородным, были особенно популярны в эпоху Юстиниана. Крест же, согласно тому же источнику, может рассматриваться не только как символ веры, но и знак определенного титула, и такие украшения преподносились в дар варварам, принявшим христианство[1].

Распространенным типом «донна милитария» были и византийские шейные украшения в виде пекторали. Они родились из римского обычая подвешивать на золоченые кожаные шнуры кольца с портретами императоров во время церемонии коро-

Московская Международная Выставка
ЮВЕЛИР
Ювелир-3
МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ЮВЕЛИРНАЯ И ЧАСОВАЯ ВЫСТАВКА
5–15 декабря 2008 года
КВЦ «СОКОЛЬНИКИ», организатор «РОСЮВЕЛИРЭКСПО»
тел./факс: (495) 517 6673, 417 4782, http://www.rosyuvelirexpo.ru

Московская Международная Выставка
ЮВЕЛИР
МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ЮВЕЛИРНАЯ И ЧАСОВАЯ ВЫСТАВКА
Ювелир-Весна
27 февраля–7 марта 2009 года
организатор «РОСЮВЕЛИРЭКСПО»
тел./факс: (495) 517 6673, 417 4782
www.rosyuvelirexpo.ru

Московская Международная Выставка
ЮВЕЛИР
МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ЮВЕЛИРНАЯ И ЧАСОВАЯ ВЫСТАВКА
Ювелир-22
15-23 мая 2009 года
организатор «РОСЮВЕЛИРЭКСПО»
тел./факс: (495) 517 6673, 417 4782
www.rosyuvelirexpo.ru

Московская Международная Выставка
ЮВЕЛИР
Ювелир-2009
МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ЮВЕЛИРНАЯ И ЧАСОВАЯ ВЫСТАВКА
4–12 сентября 2009 года
организатор «РОСЮВЕЛИРЭКСПО»
тел./факс: (495) 517 6673, 417 4782
www.rosyuvelirexpo.ru

реклама

Ювелирные изделия с гранатами. Сделано в Чехии. Эксклюзивный дистрибьютор
ООО «Евроторг». Ул. Смольная, дом 12, 125493, Москва, Россия. Тел./ф.: **(495) 223-57-67**, **(495) 223-57-17**, Тел.: **+7 916 57-33-44-6**
e-mail: **info@happygarnets.ru**, skype: **EvroTorg**, ICQ: **234-529-147**

Кольцо. Золото, филигрань, аметист, жемчуг. Византия. VI–VII вв.

Кольцо с гравированным изображением Медузы Горгоны. Золото, гравировка. Греция. Эпоха эллинизма

Браслеты византийской работы из перещепинского клада. Золото, инкрустация стеклом и камнем

Ожерелье, декорированное подвесами в форме амфор — символа бога Диониса, в центре крест, фланкируемый листьями кипариса, символа бессмертия. Золото, чеканка, гравировка, просечная техника opus interasile. Византия. VI в.

Камея с изображением св. Николая. Золото, аметист, жемчуг. Византия. X–XI вв.

Низ — подвес. Золото, перегородчатая эмаль. Верх — серьги, возможно византийская работа. Золото, грануляция. V–VI вв.

Амулет-«змеевик», возможно, принадлежавший киевскому князю Владимиру Мономаху. На лицевой стороне изображен архангел Михаил и заклинательные охранные формулы, на оборотной — Медуза Горгона. Возможно, византийская работа. Найдено в Чернигове. Золото, чеканка, гравировка. XI в.

нации или чествования героя. В Византии они трансформировались в золотое шейное украшение, напоминающее по форме большое кольцо, к которому крепился медальон с изображением царствующего императора. В собрании Метрополитен-музея хранится найденная в Египте эффектная массивная золотая пектораль такого типа, декорированная монетами византийских императоров и центральным медальоном с изображением Феодосия I.

К византийским «донна милитария» могли относиться и браслеты — armillae. Как пример можно привести дарственные браслеты императора Ираклия хану Великой Булгарии Куврату, найденные в Перещепинском кладе и хранящиеся в Эрмитаже. Декорированные узорами из пластин цветного и бесцветного стекла, положенного на цветную смолу, их носили парами, как это было и в Античности. Инкрустация цветным стеклом, традиция варварской культуры, активно присутствовала уже в украшениях позднего Рима, а затем и Византии, прежде всего в работах, выполненных для тех же варваров.

От ранневизантийского периода сохранилось несколько типов браслетов, в том числе в виде массивных цепей, с застежками, изображающими головку змеи и витые браслеты, имеющие давние традиции в Античности и варварском мире. Но, пожалуй, самые типичные византийские браслеты — широкие обручи из золота, с центральным круглым диском. Традиция таких браслетов-наручей существовала в Иране, эллинистической Греции, Риме. В Византии эти браслеты чаще всего включали христианские сюжеты и символы — изображения виноградной лозы, ягоды-жемчужины, символизирующие Христа, Богоматерь. Дужка таких браслетов традиционно декорировалась изображениями павлина и лебедя, развернутых друг к другу, между ними могла быть помещена ваза с побегами винограда — символом жизни после смерти. Часто животные даются рядами или заключены в медальоны — аналогичный декор украшал, кстати, и знаменитые византийские шелковые ткани.

Интереснейшим источником для изучения взаимовлияний в византийском ювелирном искусстве могут служить кольца. Их формы, декор чрезвычайно разнообразны, и многие имеют прототипы в Античности. Кольца были одним из самых распространенных украшений в Византии, может быть, и потому, что они постоянно на виду и это удобная и зримая возможность демонстрации статуса, веры, политических взглядов и в то же время — охранный амулет. Характерный пример — кольца с изображениями Медузы Горгоны, популярнейшим мотивом античных украшений, цель которых — защита носящего. Встречается ее изображение и в ранневизантийских кольцах, но в верхней части щитка обычно помещался маленький гравированный крестик, а на шинке надпись по-гречески — «Господи защити носящего».

Популярны были кольца, где в щиток вставлялись монеты с изображением императора, — традиция, также пришедшая из Рима. Интересно, что как в византийских, так и в римских кольцах часто украшался не только щиток, но и шинка со стороны ладони, которая поднималась в приветствии, и можно было оценить вставленный в кольцо драгоценный камень.

Особый интерес представляют византийские обручальные и свадебные кольца. Традиция обмениваться кольцами при помолвке и свадьбе сформировалась уже в позднем Риме, где на них часто изображались две скрещенные в рукопожатии правые руки — символ договора, скрепляющего брачный союз, так называемые dextrarum inctro. Рядом могли помещаться гравированные профильные изображения жениха и невесты, между ними — благословляющая брак Венера. В визан-

Перстень-печатка с изображением голубя, держащего в клюве пальмовую ветвь. Серебро, литье, гравировка. Византия. IX–X вв.

Кольцо с гравированным изображением Медузы Горгоны, на шинке надпись по-гречески «Господи защити носящего». Византия. VI в.

Свадебное кольцо с профильным изображением мужчины и женщины. Золото, гравировка. Византия. VI в.

Римские кольца с камеями в виде Медузы Горгоны. Оникс, золото. II–III вв. н. э.

DANIALIS
средство по уходу за драгоценностями
реклама
«DANIALIS», 199034, Санкт-Петербург,
В.О. 16-я линия, д.7, оф.115
Тел./факс: (812) 328 05 51/61, 327 75 65/66
Дилеры:
Москва:
ООО «КЛИО»
119991, Москва, Ленинский пр., д. 6
Тел./факс: (495) 237-3996, 237-4842, 237-6766
Санкт-Петербург:
ООО «ПРОМЫШЛЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»
Санкт – Петербург, ул. Цветочная, д.25, офис 508
Тел./факс: (812) 718 76 02, 336 39 48
Республика Беларусь:
ОДО «Промэлектрооптторг»
+375 163 47 10 20
+375 163 47 15 45
DANIALIS
УНИВЕРСАЛЬНЫЙ
DANIALIS
УНИВЕРСАЛЬНЫЙ
DANIALIS
ДЛЯ ЗОЛОТА
DANIALIS
ДЛЯ СЕРЕБРА

НОВИНКА!
DANIALIS
DANIALIS
Профессиональное средство для прилавков и витрин
• Разработано специально для ювелирных прилавков и витрин;
• Выдерживает высокие температуры галогеновых светильников;
• Не содержит нашатырный спирт;
• Обеспечивает антибликовый эффект;
• Обладает приятным запахом;
• Поставляется в комплекте с салфеткой из микрофибры.
Салфетка из микрофибры
• Мягкая салфетка деликатно очищает поверхность, не повреждая и не царапая ее;
• Антибактериальная, во много раз эффективнее очищает поверхность, чем обычные салфетки;
• Не оставляет разводов и ворсинок.
По вопросам оптовых поставок:
199034, г. Санкт-Петербург, В.О., 16-я линия, д. 7, оф. 115,
т/ф +7 (812) 327-75-65/66, (812) 328-05-51/61, e-mail: suv@russianjeweller.ru
Срок годности не ограничен. Товар сертифицирован.

Шейное украшение в виде пекторали — образец «донна милитария». Эта пектораль декорирована монетами византийских императоров, в центре — медальон с изображением императора Феодосия I. Византия. Золото, чеканка, гравировка. VI в.

Серебряное кольцо с гравированным изображением сцены Благовещения. Византия. VI в.

Браслет с изображением Богоматери, а также павлинов, лебедей, побегов виноградной лозы — символов жизни после смерти. Золото, драгоценные камни, декорировавшие центральную часть браслета, утеряны. Чеканка, просечная техника opus interasile. Византия. VI в.

Фрагмент византийского свадебного пояса. На центральных медальонах изображение Христа, благословляющего вступающих в брак. На боковых медальонах — языческий Дионис. Золото, чеканка. VI в.

PRIMOSSA

Торговый Дом Примоса

Производство обручальных колец.
Ассортимент более 300 моделей.
Ежемесячное обновление коллекций. Гибкая система оплаты.

Санкт-Петербург,
ул. Химиков, д. 26, корпус 1
Тел./ факс (812) 458 52 37
www.primossa.ru
e-mail: primossa@mail.ru

тийских кольцах идея брачного союза нашла новое воплощение, поскольку теперь он имел Божественное освящение и покровительство. На свадебных кольцах профильные изображения молодых соседствовали со сценами из Евангелия, изображениями Христа, Марии, святых, благословляющих брак. Часто на них гравировалось греческое слово Concordia, означающее мир, гармонию сердец. Важное значение имеет и количество деталей в византийских кольцах, например 16 или 8 граней в шинке. Все числа кратны 4 и 8 — символам единства, слияния двух основ, прочности брачного союза.

Подобно кольцам в Византии претерпели метаморфозы и свадебные пояса. В Риме они обычно составлялись из золотых плакеток с изображениями Венеры — как известно, атрибутом богини любви был именно пояс. Это могли быть и изображения Бахуса, амуров, благословляющих брачующихся. В византийских поясах, сохранивших римскую форму, место античных богов занял Христос, скрепляющий союз молодых, однако рядом могло оставаться и изображение Бахуса.

Важнейшим источником изучения трансформации античных мотивов в контексте нового христианского мировоззрения являются геммы. Византийские правители восприняли римскую традицию использования гемм в качестве личной печати, часто вставляя в кольца античные инталии. Таким образом, в них продолжают жить античные боги и герои — Геракл, ставший одним из самых популярных персонажей «византийского антика»; Ника, олицетворяющая победу над злом и болезнями. Геммы могли использоваться в том виде, как дошли от Античности: сохранилось, например, епископское кольцо с изображением Орфея, играющего на лире. Но когда сюжет гемм казался слишком фривольным, их могли «исправлять» резчики, и «приодетый» Эрот представал уже в роли ангела, несущего благую весть.

Любимый мотив античных гемм — голубь, знак Венеры, в Византии изображается с пальмовой ветвью в клюве и хризмой, символом Христа, и поэтому он часто изображается на печатях. В позднейшие периоды геммы как печатки в кольцах почти не применялись, поскольку их вытеснили подвесные печати — хрисовулы и моливдовулы, золотые или свинцовые.

Кстати о золоте. В данной статье принципиально не затрагивались вопросы семантики драгоценных металлов и камней, прежде всего символика золота в византийском искусстве, так как это тема отдельного исследования. Напомним лишь, что, как в Античности, так и в Византии золото было символом Божественного начала. В византийской культуре оно становится также «абсолютной метафорой света», эмблемой нетленности, нравственного целомудрия, знаком мученичества, и потому так много золота мы встречаем не только в предметах церковного культа, но и в украшениях византийских императоров.

Античная эмблематика прослеживается в ювелирном искусстве и в более поздние периоды византийской истории, но символика образов усложняется настолько, что «...она стала доступной пониманию лишь интеллектуалов... и применялась в основном в оккультной практике и магии»[5]. Ранний же период византийского ювелирного искусства, прошедший под знаком античных традиций, во многом способствовал формированию государственной эмблематики и образного строя нового ортодоксального искусства Византии, и его блеск, уже после падения империи, еще долго сохранялся в пышной роскоши русского и европейских монарших дворов.

Галина Габриэль,
кандидат искусствоведения

Декоративная цепь, состоящая из ажурных золотых дисков. Носилась наподобие сбруи, по диагонали, через оба плеча. Золото, просечная техника opus interasile. Византия. VI в.

Кольцо. Золото, гравировка. Византия. VI–VII вв.

Примечания:
4. Залеская В. Н. Памятники византийского прикладного искусства IV–VII вв. Каталог коллекции. СПб.: ГЭ. 2006. С. 89.
5. Залеская В. Н. Памятники византийского прикладного искусства IV–VII вв. Каталог коллекции. СПб.: ГЭ. 2006. С. 48.

Возвращение великого Карла

В январе 2007 г. эксклюзивная торговая марка «Фаберже», принадлежавшая с 1973 г. международной корпорации «Юнилевер», перешла во владение южноафриканскому миллиардеру Брайану Гилбертсону, который специально для своего сына Шона учредил в Лондоне компанию «Фаберже Лимитед».

Цена сделки, как сообщала газета «Коммерсантъ», составила 35–40 млн дол. (январь 2007 года). В мае этого же года выяснилось, что дальнейшего сотрудничества с российским миллиардером Виктором Вексельбергом, владельцем коллекции императорских пасхальных яиц Фаберже и бывшим партнером Гилбертсона по платиновому бизнесу в Южной Африке не получится. Причины не раскрываются. Та же газета «Коммерсантъ» сообщала, что долгое время приобрести марку «Фаберже» стремилась российская алмазная компания «Алроса». В принципе «Фаберже Лимитед» готова сотрудничать с «Алросой» как в России, так и в экспансии на мировые рынки, где, как известно, давным-давно все поделено и новых конкурентов не ждут.

За прошедшие полтора года акции «Фаберже Лимитед» выросли в четыре раза, хотя компания только приступила к стратегическим исследованиям рынка с целью повышения уровня ювелирной продукции марки «Фаберже». Офис компании находится в Лондоне: это бывший особняк великого художника, специализировавшегося в декоративно-прикладном искусстве, Уильяма Морриса, расположенный недалеко от Аукционного дома «Сотби». Юридический отдел фирмы зарегистрировал торговую марку «Фаберже» более чем в 110 странах и намерен строго отслеживать нарушения авторских прав и незаконное использование имени великого ювелира.

На должность главного ювелира в результате международного конкурса принят талантливый парижский ювелир-художник. Креативным директором назначена Катарина Флор (Германия). Она три года работала главным редактором русской версии одного элитного журнала и хорошо изучила русские реалии. На должность главного технолога фирмы принята Лорна Ватсон (Великобритания). Эти три персоны вместе с Татьяной Фаберже (Швейцария), членом совета фирмы, посетили с деловым визитом Санкт-Петербург и Москву в период с 27 июня по 3 июля нынешнего года.

Среди других членов совета «Фаберже Лимитед» — Сара Фаберже, которая после смерти в августе прошлого года Тэо Фаберже (1922–2007) является владелицей фирмы «Петербургская коллекция» (Лондон); Виктор Майер, до этого исполнявший должность главного ювелира в корпорации «Юнилевер» и открывший десятки бутиков «Фаберже» по всей Европе; Джон Эндрю (Лондон) — банкир и историк, автор книги о Тэо Фаберже; д-р Геза фон Габсбург, уступивший место главного идеолога фирмы Татьяне Фаберже.

В рамках четырехдневного визита в Петербург, на родину великого Карла, делегация посетила ювелирное предприятие «ГринГор» (генеральный директор А. С. Горыня), магазин «Яхонт — Дом Фаберже» на Б. Морской ул. (директор Г. С. Перова), творческую мастерскую Сергея Фалькина, Ювелирный завод «Альфа» (генеральный директор Н. З. Шайдуллин).

Т. Фаберже и ее коллеги возложили цветы к памятнику Карла Фаберже на площади его имени, встретились с директором Государственного Эрмитажа М. Б. Пиотровским, который заверил зарубежных гостей в том, что «Музей Фаберже» в Эрмитаже откроет свои двери в 2009 г., после реконструкции помещений Главного штаба. Гости пообещали Эрмитажу всяческое содействие и спонсорскую помощь. Представители фирмы посетили также музеи Царского Села («Янтарную комнату») и Павловска, Музей театрального и музыкального искусства, музей Художественно-промышленной академии барона Штиглица (главный хранитель музея Л. А. Власова) и загородный дом Агафона Карловича Фаберже, известный в народе как «дача Фаберже», расположенный в районе поселков Левашово и Осиновая Роща. В прошлом году исполнилось 100 лет с того момента, как отец — К. Фаберже подарил эту дачу Агафону Карловичу (деду Татьяны Федоровны) в связи с рождением у Агафона четвертого сына. Уникальному особняку еще до революции присвоили название «Малый Эрмитаж». Здесь хранились замечательные коллекции художественных

предметов и почтовых марок, которые собирал А. Фаберже.

Во время нынешнего визита сотрудников фирмы «Фаберже Лимитед» стало известно, что в начале 2008 г. дача перешла во владение богатому учебному заведению — Горному институту и наконец появилась надежда на восстановление руин, в которые превратился за последние 25 лет замечательный памятник архитектуры. Увиденное потрясло гостей. Они выразили желание сотрудничать в деле возрождения усадьбы великого ювелира.

Как мне сообщила Т. Фаберже, поездка в Петербург и Москву была очень своевременной и продуктивной. У ее зарубежных коллег до сих пор были сомнения по поводу российского ювелирного потенциала, которые этот визит успешно развеял. Например, технолога поразила высокая техническая оснащенность предприятия «ГринГор», директор по творческому развитию искренне восхищалась каменной анималистикой, флористикой и фигурками работы петербургских мастеров. Гости познакомились с ведущими петербургскими художниками-камнерезами — Антоном Ананьевым, Александром Веселовским, Александром Левенталем и Ольгой Попцовой, которые после встречи говорили мне о том, что «через два рукопожатия» они поздоровались с самим Карлом Фаберже. Ведь Татьяна Федоровна в течение 30 лет общалась с братом своего деда — Евгением Карловичем Фаберже, а Евгений, в свою очередь, 46 лет общался со своим отцом — Карлом Густавовичем.

Необыкновенное впечатление на гостей произвели ювелирные коллекции Эрмитажа и Оружейной палаты. Как сообщила Татьяна Мунтян, хранитель коллекции Московского Кремля, гости подолгу не отходили от витрин с произведениями Фаберже, особенно внимательно осматривая императорские пасхальные яйца. Была также изучена одна из крупнейших в мире частных коллекций Фаберже «Русского Национального музея» (генеральный директор А. Н. Иванов), который приобрел в ноябре 2007 г. пасхальное яйцо «Ротшильдовское».

В беседе со мной Татьяна Федоровна отметила, что самая большая проблема ювелирного искусства XXI в., по ее мнению, — дефицит новых идей. Необходимость креативного поиска стоит перед всеми ювелирными гигантами и брендами. Именно этим поиском обусловлена нынешняя поездка в Россию. Сама Татьяна, несмотря на кажущуюся приверженность классическому искусству своего гениального предка, всегда была «амазонкой авангарда». Поэтому она прогнозирует инновационное развитие «Программы Фаберже». Творчество Карла Фаберже было неиссякаемым источником идей для ювелиров своего времени и последующих поколений. Он всегда был впереди. России повезло, что она родила такого ювелирного гения. Татьяна Федоровна подчеркнула также, что мечтает о возрождении в рамках «Программы Фаберже» камнерезного и эмалевого направления, которые, собственно, и принесли мировую славу ее прадеду. Однако фирма «Фаберже Лимитед» хочет в первую очередь развивать «бриллиантовую группу» изделий.

Гости выразили искреннее желание вновь посетить нашу страну с целью установления более тесных контактов с российскими производителями ювелирных изделий. Дай Бог! Конечно, предстоит большая и серьезная работа, но, как говорил Карл Фаберже: «Трудности существуют для того, чтобы их преодолевать».

Валентин Скурлов

1	2	3
4	5	6

слева: на стр. 34: «дача Фаберже»

1. Татьяна Фаберже и сотрудники компании «Faberge Limited» в гостях у Александра и Татьяны Горыни (компания «ГринГор»)

2. «Музею Фаберже— быть!» заверил Татьяну Фаберже Михаил Пиотровский

3. С президентом компании «Альфа» Николаем Шайдулиным

4. В музее Театрального искусства

5. В гостях у петербургских камнерезов

6. «Малый Эрмитаж» наших дней….

Американские ювелиры в Санкт-Петербурге

Поводом для этой статьи стала совместная выставка американских и петербургских ювелиров, прошедшая в июле в галерее «О». Выставка в значительной степени стала экспромтом как для организаторов, так и для участников. Она работала всего несколько дней, но стала событием в ювелирной жизни города, открытием для американских и наших художников. Хотя бы потому, что все поняли, как мало мы знаем друг о друге…

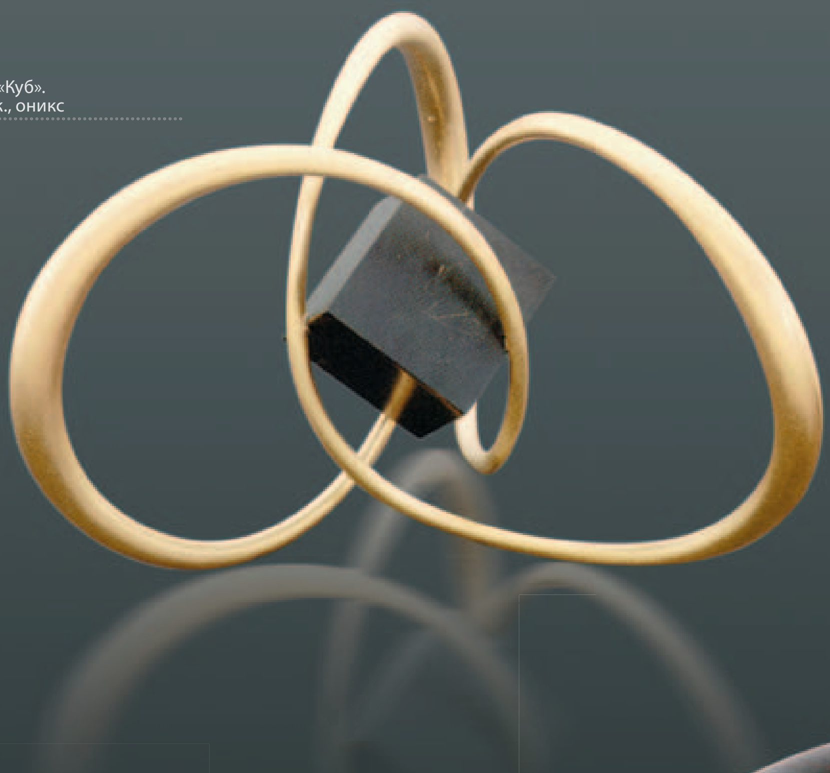
Идея этой выставки принадлежала нашим коллегам из США, членам Американского Ювелирного Дизайнерского Совета (American Jewelry Design Council), созданного в 1980-х годах. Это было время, когда американские ювелиры стали активно объединяться в группы, ассоциации, организовывать выставки авторского творчества, открывать новые галереи, где выставлялись независимые художники. Благодаря их совместным усилиям, а также публикациям в специализированных ювелирных журналах американская публика постепенно стала не только покупать, но и коллекционировать авторские работы ювелиров, как до этого она собирала живопись или скульптуру. На этой мощной волне интереса к независимому ювелирному творчеству и родился AJDC, объединивший несколько десятков ювелиров, проживающих в США.

Среди главных целей ассоциации — поддержка экспериментов, новых направлений в ювелирном творчестве, поощрение наиболее удачных проектов, спонсирование талантливых молодых дизайнеров и конкурсов ювелирного искусства. А для того чтобы рождались новые идеи, была возможность общения (все члены группы живут в разных городах — от Нью-Йорка до Сан-Франциско), художники каждый год организуют поездки за рубеж. В этом году для этой цели был выбран Петербург. Инициатором поездки стала известный американский ювелир Барбара Хейндридж. Несколько лет назад она была членом жюри ювелирного конкурса «Образ и Форма» и, впечатлившись Петербургом и его художественными сокровищами, привезла сюда своих коллег, и теперь уже все члены группы влюбились в наш город. В галерее «О» выставились 17 американских ювелиров и 29 питерских мастеров, в том числе Геннадий, Наталия и Денис Быковы, Владимир Шестаков, Вера, Владимир и Оксана Наумовы, Анна Терещенкова и Олег Тихомиров, Татьяна и Наталья Тарасовы, Анна Райгородская, Анна Фаныгина, Андрей Карагодов, молодые ювелиры школы «Форма». Однако я позволю себе остановиться в данной статье лишь на работах гостей, прежде всего потому, что мы, к сожалению, очень мало знаем о современном американском искусстве, и неудивительно, что для многих наших участников творчество их коллег оказалось открытием, прежде всего в части высочайшего профессионализма, отличающего практически все выставленные работы американцев.

Несколько слов о членах этой группы. Сегодня их 35, и практически все они работают индивидуально, в студиях, делая вещи исключительно под собственным именем, у некоторых есть небольшие ювелирные производства. Помимо творческих работ для совместных проектов они имеют солидную клиентуру по всей Америке и делают для нее великолепного качества вещи. Почти все они получили профессиональное ювелирное образование, некоторые закончили несколько художественных институтов, в том числе в Европе. Практически все имеют самые престижные награды в области ювелирного искусства, такие как приз компании De Beers, Diamond Today Award American Gem Trade Association's Spectrum Design Competition и т. д. Некоторые параллельно занимаются скульптурой, живописью, дизайном. Словом, они — Художники.

Каждый год начиная с 1996-го Совет предлагает им отложить в сторону повседневные ювелирные заботы и сделать одну работу на заданную тему, так называемый дизайн-проект. Тему для проекта выбирает один из членов группы. Все работы затем выставляются на престижных американских выставках, в музеях, в том числе в знаменитом Whitney Museum, а лучшие проекты остаются в распоряжении Совета. Победителю этого конкурса (его выбирают сами члены Совета) предоставляется бесплатный бокс на ежегодной Нью-Йоркской выставке-ярмарке ювелирного искусства, одной из самых значимых в США.

Первым масштабным совместным проектом группы стал «Куб». Художникам было предложено сделать работу, в основе которой лежит элементарная геометрическая форма — черный куб из оникса или гагата. Уже тогда определились творческие приоритеты и индивидуальные стилевые особенности каждого ювелира. Старейший член группы Майкл Гуд, известный также своими скульптурными композициями, использовал любимую форму спирали, математически рассчитав по законам равновесия и гармонии прихотливо изогнутую конструкцию с кубом в центре. Сьюзан Садлер, работы которой почти всегда несут элемент юмора и иронии, разрезала черный оникс на «кебаб» и нанизала на золотой стержень, а Диана Винсент, с ее любовью к простым и точным геометрическим формам, поиску их идеальной сбалансированности, разделила куб на две половинки и превратила их в изысканные серьги, столь ею любимые. В целом же, ювелиры продемонстрировали в этом проекте необычайное раз-



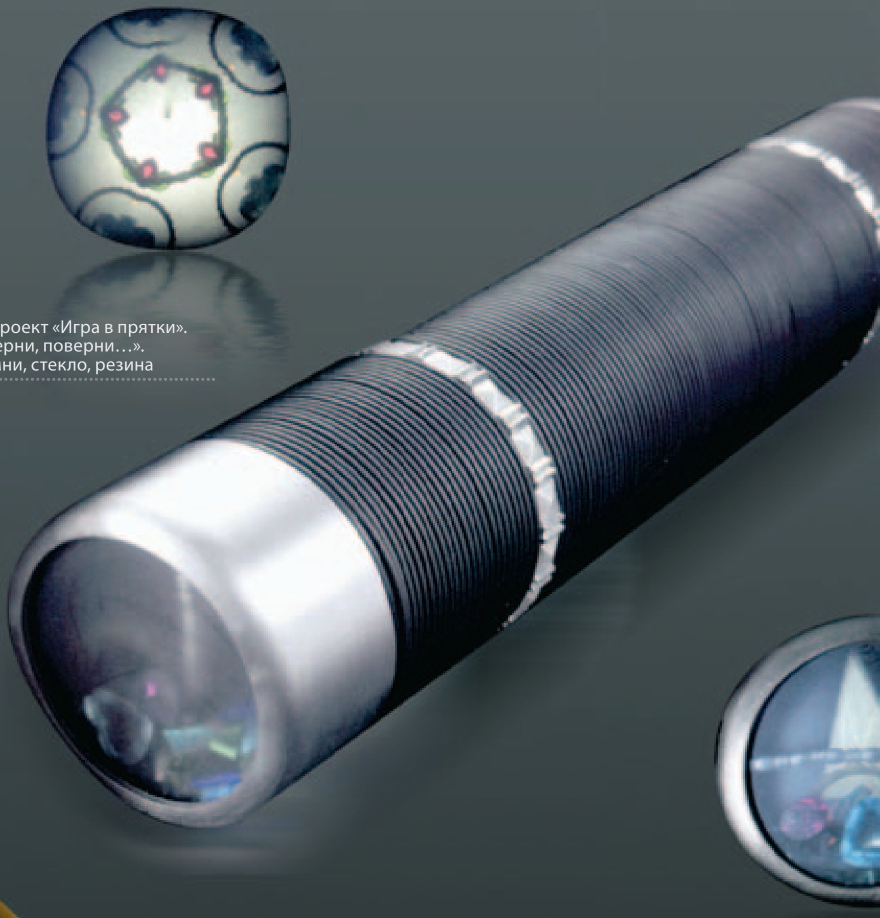
Майкл Гуд. Проект «Куб».
Объект. Золото 18 к., оникс

Диана Винсент. Проект «Куб».
Серьги. Золото 18 к., оникс

Майкл Бонданза. Проект «Колесо».
Браслет. Золото 18 к., розовое дерево,
платина, бриллианты

Сьюзан Садлер. Проект «Куб».
Брошь «Кебаб». Золото 18 к., оникс

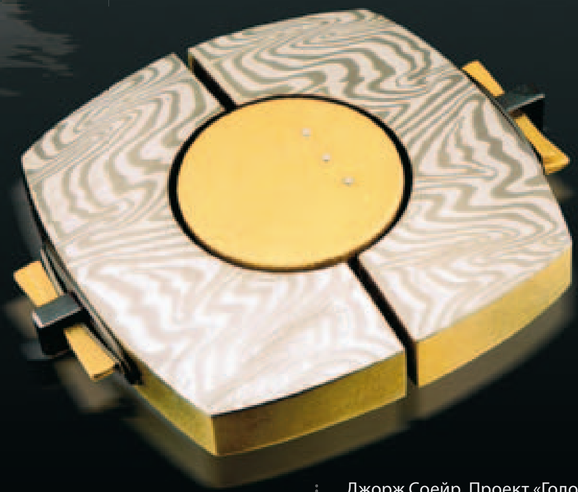
Уитни Боин. Проект «Ключ».
Кольцо. Серебро



Крис Корриа. Проект «Игра в прятки».
«Поверни, поверни, поверни…».
Алюминий, камни, стекло, резина

Такаши Вада. Проект «Головоломка».
Кольцо. Золото 18 к.

Сьюзан Садлер. Проект «Ключ».
Брошь «Садовая лопатка».
Серебро, дерево



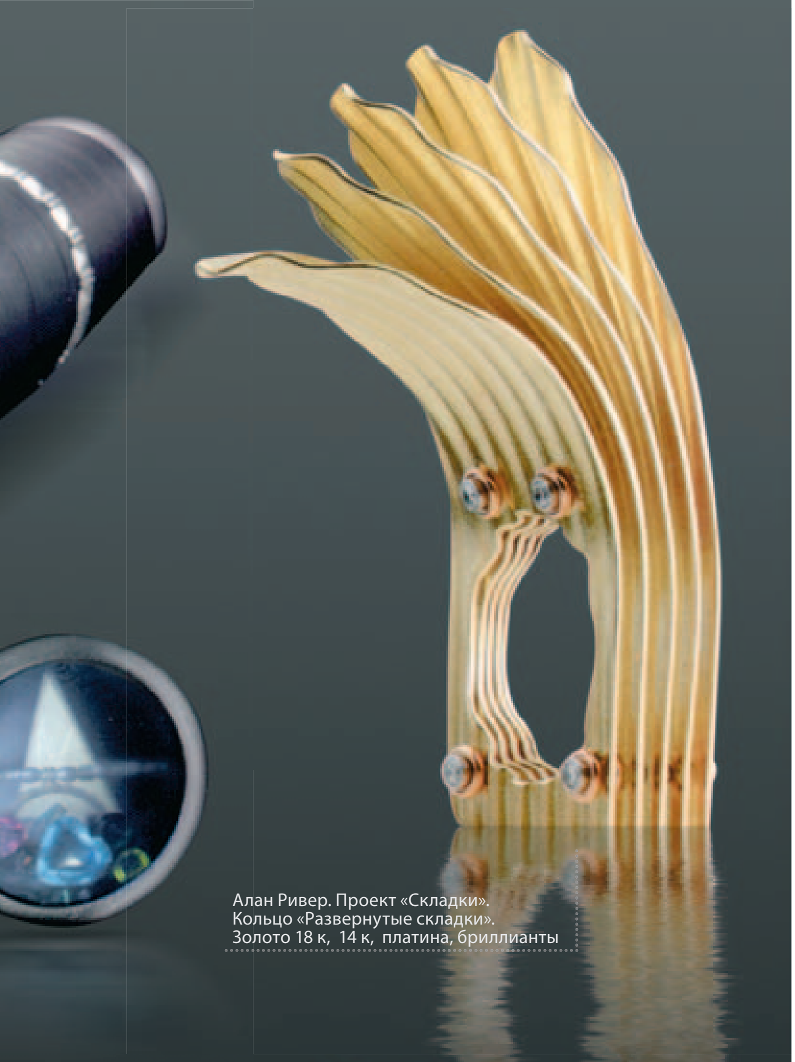
Джорж Соейр. Проект «Головоломка».
Объект «Загадай Меня».
Золото 18 к, серое золото 14 к,
золото 22 к, серебро, Мокуме Гане

нообразие подходов к решению поставленной задачи, где прослеживались многие художественные влияния, в том числе кубизма, конструктивизма и абстрактного экспрессионизма, весьма популярных в американском ювелирном искусстве еще с 1960-х годов.

Успех первого проекта подвигнул организаторов к его продолжению, и следующей темой было выбрано «Колесо». Данный проект спонсировала Гильдия платины, предложившая ювелирам этот дорогостоящий материал. В остальных средствах и способах выражения они были свободны. Многие, правда, пошли по традиционному пути соединения платины с бриллиантами, однако диапазон творческих решений при этом оказался весьма широким. Достаточно увидеть кольцо-колесо Алана Ривера или одну из самых необычных работ этого проекта — браслет из розового дерева Майкла Бонданза, где бриллианты играют, казалось бы, самую незначительную роль, но она принципиально важна в концептуальном контексте работ. Кстати, эти художники — из лидеров группы. Алан Ривер, «мастер среди мастеров», обладающий несомненным талантом дизайнера, помимо активной творческой деятельности возглавляет собственную Академию ювелирного искусства в Сан-Франциско. Майкл Бонданза, один из самых парадоксально мыслящих мастеров группы, блестяще работает также в скульптурной миниатюре и больших формах.

Следующий проект «Ключ» продемонстрировал два основных принципиальных подхода к решению темы, характерных и в целом для американского искусства. В первом тема решается достаточно прямолинейно, конкретно, насыщается изобразительностью, скульптурными элементами. Второе направление тяготеет к более сложным ассоциативным метафорам, часто ироничным, как, например, у Сьюзен Садлер, предложившей миниатюрную брошь в виде садовой лопатки для цветов, которые для нее — ключ к творческому вдохновению... Скотт Китинг обыграл в работе созвучие на английском своей фамилии — Keating и «key» — ключ, а Уитни Боин поместил на шинке гравированный идентификационный товарный код, как когда-то гравировали свои инициалы владельцы драгоценных печаток... Одна из самых изысканных в этом проекте — работа Джорджа Соейра, художника необычайно тонкого, блестяще работающего в сложнейших ювелирных техниках, в том числе любимой им Мокуме Гане. Его работа «Отверстие для ключа» — это романс о влюбленных, ждущих свидания, решенная на нюансах техники, игре разного по цвету золота и серебра... Любопытно, что до ювелирного искусства Джордж занимался дизайном гоночных машин, и, может быть, поэтому в своих композициях он ищет прежде всего гармонию формы и ее поверхности. Он любит задавать загадки, вкладывает в работы философский подтекст, и неудивительно, что в проекте следующего года «Головоломка» его композиция «Загадай меня» оказалась одной из лучших.

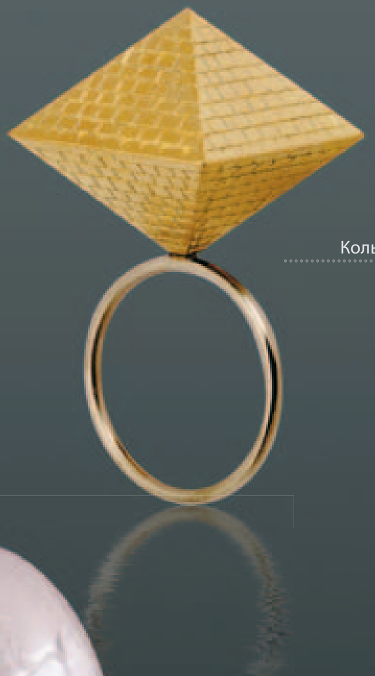
В основе ее пластического решения — форма рукоятки традиционного японского меча, но как соединены все части композиции, понять невозможно — разъединить их может тоже только владелец вещи, знающий «секрет». Интересно, что этот прием был использован во многих работах проекта, очевидно, символизируя тему сложности человеческих взаимоотношений, в том числе отношений мужчины и женщины. Иногда эта идея прочитывалась в соединении конструктивных



Алан Ривер. Проект «Складки». Кольцо «Развернутые складки». Золото 18 к, 14 к, платина, бриллианты

Джорж Соейр. Проект «Складки». Объект «Наутилус». Золото 18 к, красное золото 14 к, жемчуг, шакудо

Алан Ривер. Проект «Пирамида».
Пирамида Мачу Пикчу



Скотт Китинг. Проект «Пирамида».
Кольцо «OCTA=P2». Золото 18 к, бриллианты

Майкл Бонданза. Проект «Секретное сокровище».
Браслет «В поле зрения». Золото 18 к, серебро,
окаменелое дерево, сапфир

Марк Шнейдер. Проект «Сфера».
Объект «Орбита». Платина, бриллианты,
жемчуг Таити, розовые сапфиры

Фолчер Фусагер. Проект «Секретное сокровище».
Объект. Золото 18 и 24 к., эмаль, демантоиды,
бриллианты, сапфиры

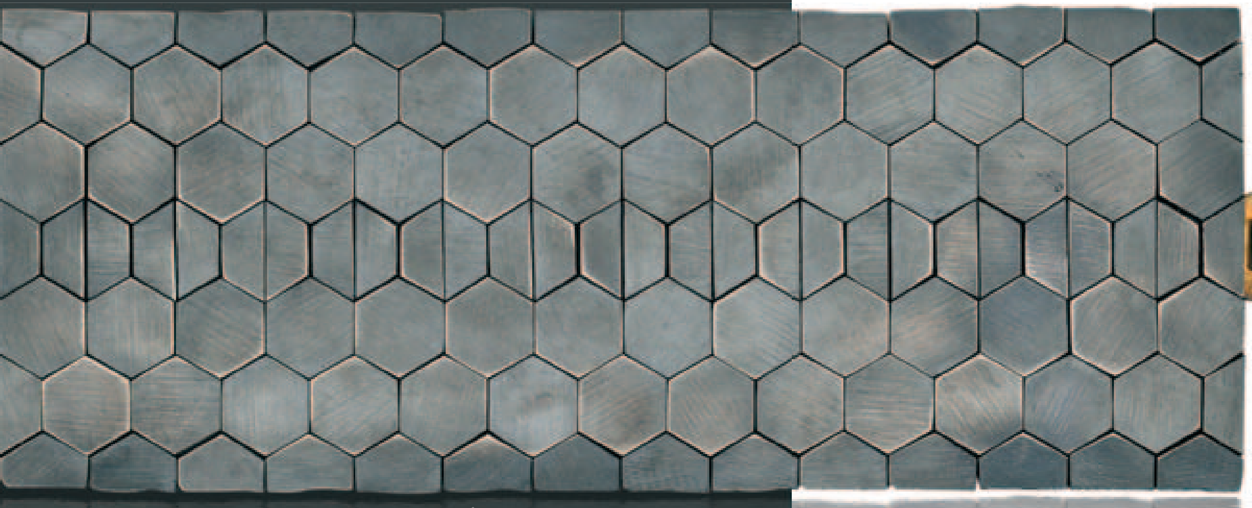
Алан Ривер. Проект «Секретное сокровище».
Кольцо. Золото 18 к, бриллианты

Барбара Хейндридж.
Колье. Золото 18 к.

элементов работы — прихотливом переплетении звеньев в ожерелье Джоса Хесса, браслете Паскаля Лакруа, кольце Такаши Вада, маскировалась в лабиринтах орнамента Скотта Китинга, контрастной игре матовых и глянцевых поверхностей металла у Конелис Холландер.

В следующем проекте «Вода» было много белого металла, прозрачных камней и пластика, биоморфных форм; «Полет» спровоцировал появление работ, связанных с воспоминаниями детства: бумажные змеи, аэропланы, решенные в широчайшем диапазоне настроений, образно отразил полет птиц и насекомых, а в проекте «Игра в прятки» явно доминировали легкие аллюзии на сюрреализм. Затем были проекты «Складки», «Сферы», «Пирамида», «Спираль», «Секретное сокровище», отразившие весь спектр художественных интересов ювелиров, степень свободы и оригинальность их творческого мышления, высокое мастерство работы в различных техниках и материалах. Большинство вещей были вполне функциональны, хотя присутствовала и ювелирная скульптурная миниатюра, инкорпорировавшая в самых неожиданных сочетаниях влияния различных культурных и философских доктрин.

На выставке в Петербурге было показано всего несколько работ из перечисленных проектов, большинство вещей представляли коммерческую сторону деятельности американских художников, но профессиональный уровень их исполнения буквально потряс наших ювелиров. Достаточно вспомнить хотя бы лаконичной формы гибкий браслет из оксидированного серебра Джона Иверсена, составленный, подобно пчелиным сотам, из многочисленных ячеек. Не было среди гостей выставки ювелира, который бы не восхитился и работами Бернда Мюнстейнера — самого знаменитого европейского мастера фантазийной огранки камня. Мюнстейнер не входит в число членов группы, но был приглашен участвовать в выставке, где показал несколько причудливо ограненных топазов — его любимых камней. (Об этом мастере мы расскажем в одном из ближайших номеров журнала.)



Джорж Иверсен. Браслет «Шестиугольная лестница». Оксидированное серебро

Паскаль Лакруа. Проект «Сфера». Объект. Золото желтое и белое 18 к.

Были за эти несколько дней теплые встречи в мастерских наших художников, знакомство с ювелирными сокровищами Эрмитажа, Петергофа, Пушкина, Музея этнографии, была и мистика петербургских белых ночей. Надеюсь, что в следующем проекте группы ADJC эти впечатления найдут самое непосредственное отражение. Так они, во всяком случае, мне обещали.

Галина Габриэль,
кандидат искусствоведения

Ожившие драгоценности

Российский ювелирный рынок, как ограненный алмаз, уже много лет сверкает гранями своей продукции на богатых прилавках своих магазинов. Поражает разнообразие форм, дизайна, стилей украшений. Чтобы привлечь внимание покупателя, модельеры разрабатывают модели с применением новых материалов, новых технологий.

Дмитрий Захаров

Не последнее место подсолнцем занимают изделия, где их составные элементы получили некоторую степень подвижности. На серьгах, на колье или брошах, играют, переливаются подвешенные на колечках камни, скользят в кольцах зажатые меж двух стекол золотые пуговки с вкрепленными в них бриллиантиками, качаются на продетой в них проволоке кастики...

Подобные «ожившие» украшения привлекают внимание покупателя и, как мне кажется, намного конкурентоспособнее остальных.

Если с такими изделиями, как серьги, подвески, броши, имеющими естественное вертикальное положение, более или менее все просто и вопрос об их подвижности уже давно решен, то с кольцами, т. е. с украшениями, что имеют естественное горизонтальное положение, дело обстоит иначе.

Дело в том, что все ранее применяемые виды подвижности имеют ряд недостатков, к ним относится запрет на нагрев в случае с пружинным креплением, скоротечный поверхностный износ в случае с проволочным подвесным шарниром, невысокий зрительный эффект и низкие потребительские свойства — со скользящими элементами. Вопрос о технологичности подобных изделий тоже довольно спорный!..

По-моему, мне удалось открыть новую страничку в развитии потребительского рынка и вдохнуть свежую струю в жизнь ювелирных украшений.

Принцип моего изобретения состоит в следующем.

Представьте себе усеченную сферу с вкрепленным в нее декоративным элементом (ДЭ), пусть это будет каст с камнем (см. рис. 1).

Поместим эту полусферу на жесткую ровную площадку-подложку. При внешнем возмущении, т. е. от толчка, эта конструкция получает свободные колебательные движения...

Расположим эту конструкцию в кольце. Из-за непроизвольного подрагивания пальцев человека наш ДЭ, перекатываясь на подложке, как бы вибрирует, исполняя свой замысловатый танец, чем вызывает изумительный зрительный эффект! Стоит обратить внимание на вид трения, присутствующий в этой форме подвижности, — трение качения — самый минимальный вид трения в природе! Такая конструкция, такой принцип подвижности характеризуется высокой чуствительностью и продолжительными незатухающими колебаниями.

Мы в силах регулировать амплитуду и частоту колебаний ДЭ, для чего достаточно изменить кривизну полусферы и координаты его центра тяжести.

От выпадания ДЭ из кольца в модели задается заведомо больший диаметр полусферы, чем диаметр отверстия в крышке каста.

Мною было обнаружено, что подобную подвижность можно придать практически любому элементу, независимо от его размеров. Так, изготавливалась модель с подвижными камнями диаметром не более 1,5 мм. Уверен, при достаточной точности и аккуратности исполнения возможно «оживить» и более мелкие камни.

Если не останавливаться на достигнутом и рассматривать полусферу как математическую модель и перейти к ее частным случаям, то здесь открываются новые горизонты ее применения.

Выделим из полусферы плоский сегмент и, воспользовавшись им как опорой, наделим конструкцию только одним вектором перемещения (см. рис. 2).

Такие конструкции удобно применять в тех случаях, где нужно подчеркнуть геометрию их колебаний.

На рисунке я изобразил некоторые возможные элементы, обьединенные одним принципом подвижности, но различные по

ПРОИЗВОДСТВО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБОРУДОВАНИЯ, АКСЕССУАРОВ
И РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ЮВЕЛИРОВ

ЮМО

Линейку индукционно-вакуумных литейных машин, вакуумных миксеров и вакуумных инжекторов из Германии и Италии, от признанных производителей **ProfiCast** и **Galloni**, **ПРЕДЛАГАЕТ ВАМ ЮМО**

Индукционно-вакуумная литейная машина
с электронным управлением
G1 PLUS. **GALLONI**

Литейно-вакуумная установка
IC-600. **ProfiCast**

Вакуумный инжектор для воска,
с электронным управлением.
GALLONI

Вакуумный миксер
EA-100 AUTOMATIK. **ProfiCast**

реклама

А также

традиционно лучший оригинальный инструмент и расходные материалы:

A&F - Badeco - Bergeon - Busch
Carlo De Giorgi - Dialux - Dreher
Ferris - Fischer - Foredom - Grobet
Hatho - Hilderbrand - Hoben - JSP
J.Schmalz - SDS Kerr - Maillefer
OMO - Presidium - Proxxon - Signity
SRS - Vallorbe - Wieland...

ВНИМАНИЕ!!

У нас новый адрес:
Санкт-Петербург: ул. **Ватутина, д. 8/7,**
т.: (812) 542-66-21, (812) 542-35-70,
т./ф.: (812)542-30-07, (812) 540-56-39,
e-mail: info@jmo.ru, www.jmo.ru

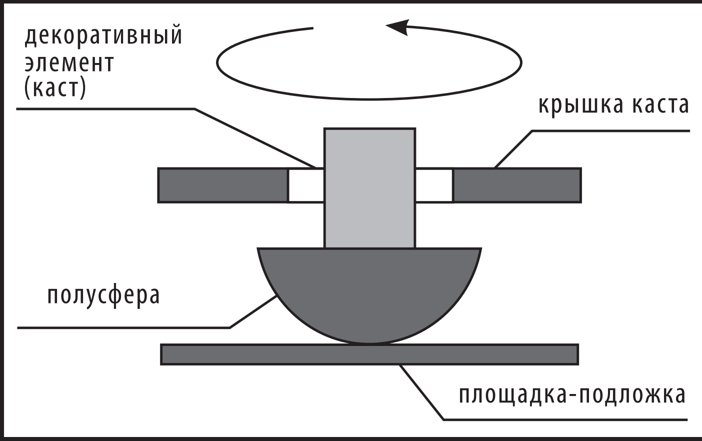


Рис. 1

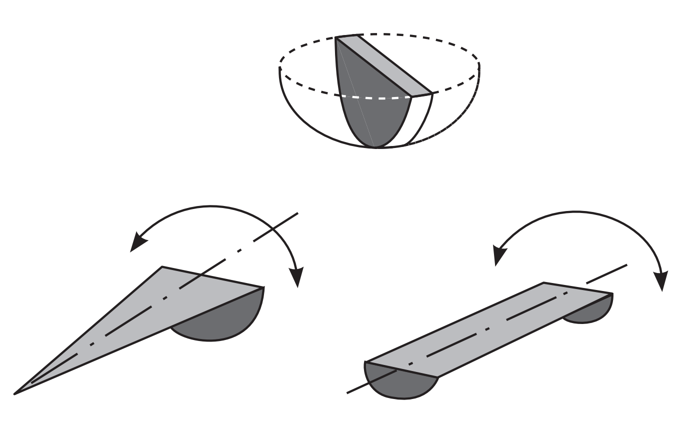


Рис. 2

форме. Их вполне можно использовать в разработках новых декоративных подвижных орнаментов на горизонтальных плоскостях. Решения технического плана по проблеме их крепления в украшениях я предоставляю самим разработчикам.

Хочу осветить еще один аспект, помогающий существенно расширить возможности моей конструкции. При усечении полусферы с одной или нескольких сторон удается сократить расстояние между двумя ДЭ до минимума. Усечение полусферы существенно не влияет на вибрационные характеристики всего декоративного элемента (ДЭ) и позволяет закрепить от 9 до 12 «плавающих» камней в перстне.

Стоит обратить внимание на тот факт, что крепление камней в каст вызывает некоторую неловкость, деликатную такую проблему — ведь пайка с камнем всегда была проблемной операцией, а при закрепке в уже собранное изделие не всегда удается зафиксировать «плавающий» декоративный элемент! Поэтому надо очень скрупулезно продумывать саму конструкцию модели и технологию ее сборки.

Позже у меня появилась еще одна проблема.

Большинство клиентов хотели бы видеть на себе не только кольцо, но и в гарнитуре с ним серьги, брошь... Как использовать накопленные данные с предыдущего проекта в решении поставленной задачи — сконструировать декоративный элемент так, чтобы он свободно вибрировал и на вертикальной, и на горизонтальной плоскости?!

И эта задача оказалась разрешимой. Я просто подвесил уже готовый каст-полусферу и снабдил серьгу вертикальной площадкой-подложкой. В строго вертикальном положении декоративный элемент (каст-полусфера) свободно вибрирует на шарнире. В случае наклона серьги в сторону подложки каст опирается своей полусферой на вертикальную площадку и не теряет возможности колебательных движений. Это позволяет существенно расширить область применения данного новшества.

Остается добавить, что я ознакомил читателя только с основами принципа, заложенного мной в конструкцию подвижных элементов. Художественная часть моделирования и декоративные формы украшений придется осуществлять самим разработчикам, опираясь на свой вкус и художественное мышление.

Думаю, что применение такого принципа подвижности не может быть ограничено только в одной ювелирной промышленности, внедрение подобных «плавающих» элементов может быть полезно и в рекламном бизнесе, и в развлекательной индустрии.

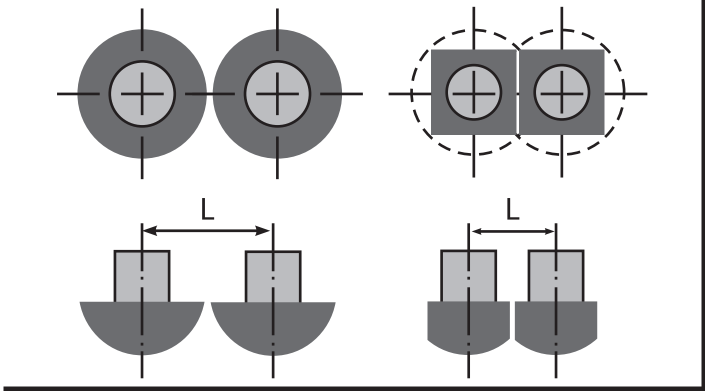


Рис. 3

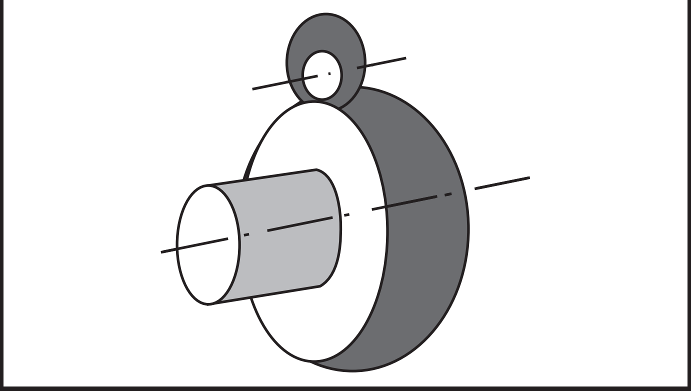


Рис. 4

Раскройте каталог фирмы «Сапфир»!

Цветной. Аннотированный. С ценами. 400 страниц. Вес 1 кг.
Переиздается ежегодно. Рассылается бесплатно.
Заявку на печатную версию каталога высылайте
по адресу evm@sapphire.ru

Доставка товаров в любую точку России, для владельцев клубных
карт – бесплатно.
(см. условия дисконтной программы)

Интернет-каталог в режиме on-line
размещен на сайте **www.sapphire.ru**
(здесь же – паспорта, инструкции
и технические описания)

реклама

Предлагаем Вашему вниманию сборники докладов Симпозиумов 2002, 2003, 2004, 2005 гг. Сборники дают возможность получения актуальной информации от ведущих специалистов ювелирной отрасли. «Справочник по дефектам литья» и «Справочник литья по выплавляемым моделям» — переведённые издания Всемирного Золотого Совета. Эти книги являются необходимым техническим руководством и настольным пособием как для начинающих ювелиров, так и для профессионалов.

По вопросам приобретения книг обращаться по адресу:
• ООО «Международный Симпозиум ювелиров», 199406, г. Санкт-Петербург, ул. Шевченко, д. 21, корп. 1,
тел./факс +7 (812) 355-11-06

НОВЫЙ СТИЛЬ

реклама

современный дизайн в оформлении витрин

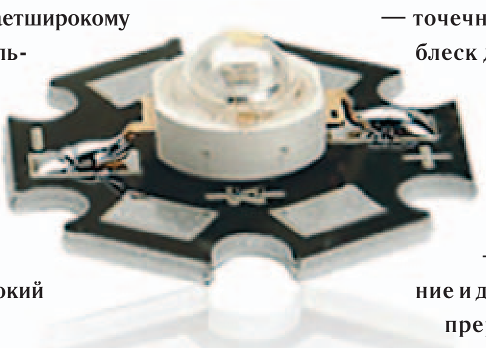
Парадокс

197046, Санкт-Петербург, М. Посадская ул., 5
тел.: (812) 230 3048, ф.: 380 94 90
e-mail: paradox@paradox.spb.ru

109147, Москва, ул. Марксистская, д. 34
тел./факс: (495) 781-43-43
e-mail: moscow@paradox.spb.ru

www.paradox.spb.ru

Новейшие светодиодные светильники для ювелирной торговли



Компания «Планар-Светотехника» предлагает широкому кругу потребителей — от владельцев небольших магазинов до крупных ювелирных сетей — решение проблем как общего освещения в торговых залах, так и непосредственно в торговом и выставочном оборудовании за счет применения мощных сверхъярких светодиодов, а также последней разработки компании — светильника Line HC, имеющего высокий коэффициент цветопередачи (CRI > 90%).

Использование твердотельного источника света — светодиода — позволяет комплексно решить многие проблемы с освещением как торгового оборудования, так и собственно торговых залов ювелирных магазинов и бутиков. При этом:

— точечная природа источника света обеспечивает блеск драгоценных камней;

— отсутствует нагрев освещаемых изделий;

— малые габариты светильников зачастую позволяют устанавливать их скрытно от глаз покупателя;

— обеспечивается низкое энергопотребление и длительный срок службы — более 5 лет непрерывной работы.

В настоящее время в компании «Планар-Светотехника» работают специалисты, осуществившие более 200 проектов освещения на выставках, в ювелирных магазинах и бутиках.

ООО «Планар-Светотехника» входит в группу компаний «Планар» — официального дистрибьютора светодиодов и систем управления освещением ведущих мировых производителей. Это позволяет обеспечивать минимальные цены при высоком качестве конечной продукции, а также внедрять самые передовые разработки в области твердотельных источников света.

На сегодня «Планар-Светотехника» предлагает новинку — светодиодный светильник с высоким коэффициентом цветопередачи.

До последнего времени, несмотря на все преимущества, светодиоды нельзя было применять для освещения объектов, где требуется точная передача цветов и оттенков. Теперь это ограничение преодолено.

Компания Edison Opto Corporation разработала светодиоды серии KLC8-E3 «холодного», «теплого» и «натурального» оттенков свечения. Именно они составляют основу предлагаемого новейшего светильника Line HC! Теперь, комплектуя проектируемые системы освещения новейшими светильниками Line HC, можно быть уверенным, что все оттенки драгоценных камней, золота, янтаря, жемчуга будут переданы с максимальной достоверностью!

Освещение картины светодиодами High CRI

Освещение картины обычными светодиодами

Надежность изделий, используемых в системах освещения «Планар-Светотехника», обеспечивают драйверы ведущих мировых производителей: LEDDynamics (LuxDrive), Philips (Xitanium), а также специализированные диммеры разработки компании-партнера для плавной регулировки цветовой температуры света светильника.

реклама

ООО «Планар-Светотехника»: Россия, Санкт-Петербург, ул. Радищева, 35
тел./факс (812) 400-20-96, моб. тел. +7-812-983-1371
E-mail: light@planar.spb.ru, www.planar-lighting.ru

При написании использована иллюстрация из статьи E. Fred Schubert «Light Emitting Diodes and Solid-State Lighting»

ROBERTO BRAVO
FINE JEWELLERY

GLOBAL WARMING

“ Если мы будем продолжать так же небрежно относиться к природе, то делающие наш мир краше - захватывающий дух запах цветов, пропетые в песнях - лилии, символ любви - красные розы, удивительная красота тюльпанов, нежные и хрупкие орхидеи, ночами успокаивающие душу - лотосы... Приносящие мед - пчелы; разноцветные бабочки, светлячки, стрекозы, птицы... исчезнут вмиг и будущее поколение увидит все это лишь в старых картинах и в ювелирных украшениях. Так давайте же будем бережно относиться к природе и препятствовать всемирному потеплению планеты... ”

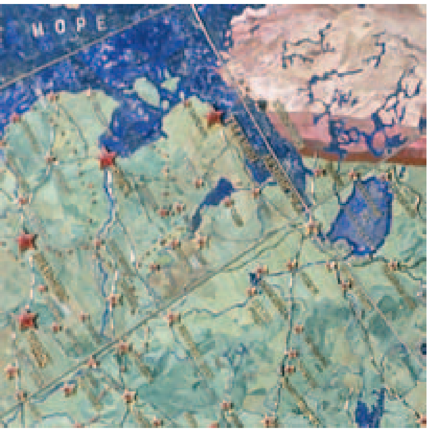
Золото
Бриллиант
Жемчуг
Окисленное Черное Золото

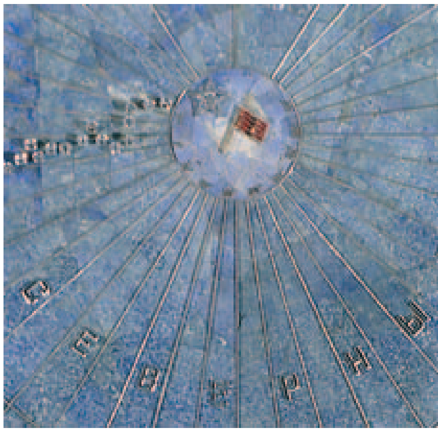
Moscow 007 (495) 589 27 72
www.robertobravo.com

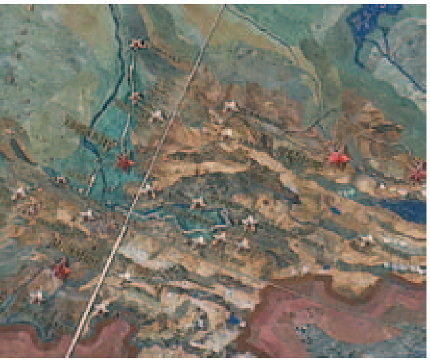
реклама

Юрий Дмитриевич АКСЕНТОН

(1928–2000)







Юрий Дмитриевич жил на ул. Красных Зорь (Каменноостровский пр.). Его отец был инженером-изобретателем. В сентябре 1942 г. Юрий подростком эвакуирован из блокадного Ленинграда. До августа 1945 г. работал оптиком на заводе в Красногорске. По возвращении в Ленинград обучался в Художественно-ремесленном училище № 24, получил квалификацию камнереза 7 разряда. Принимал участие в реставрации «Карты индустриализации СССР», за что имеет благодарность от директора Эрмитажа акад. Орбели. После окончания училища работал год мастером на Калининградском Янтарном комбинате. После армии в 1952 г. поступил работать камнерезом на завод «Русские Самоцветы». В 1955 г. перешел работать в Художественно-камнерезное училище № 24 (потом ПТУ № 11). С 1966 по 1992 гг. работал старшим научным сотрудником НИИювелирпрома. Без отрыва от производства окончил Государственные курсы иностранных языков (1956), школу рабочей молодежи (1959), Ленинградский государственный университет (1965) и аспирантуру при Государственном Эрмитаже (1965). 18.06.1965 г. решением ученого совета исторического факультета МГУ присвоена степень кандидата исторических наук. Тема диссертации «Дорогие камни» в культуре Древней Руси (по памятникам прикладного искусства и литературы XI–XV вв.)». В НИИювелирпроме — руководитель и ответственный исполнитель тем по вопросам методологии анализа и формирования ассортимента, изучения свойств камнесамоцветного сырья и оценки эстетических свойств ювелирных изделий. Автор более 40 научных трудов и 35 статей. Автор статьи «Бриллиант» в 3 изд. БСЭ. Т. 4. М., 1971. Награжден медалью «250 лет Ленинграда» (1957), «Ветеран труда» (1988), знаком «Житель блокадного Ленинграда» (1989), тремя серебряными медалями ВДНХ.

Музей ВСЕГИ

…Это наша с тобой биография

Потребность человека в гармонии и красоте, способность к творчеству нельзя уничтожить. Искусство оказывает огромное влияние на людей, поэтому сильные мира сего стремятся использовать его в своих интересах. На стыке света и тени возникают удивительные вещи. Идеология и творчество, сплетаясь в единое целое, вопреки всем законам иногда рождают подлинные шедевры.

Одним из таких шедевров стала карта индустриализации СССР, выполненная из ювелирно-поделочных камней в технике флорентийской и русской мозаики в 1937 году.

Это панно размером 5910х4500 мм, площадью 26,6 кв. м и весом 3,5 т, составленное из 45 000 пластин драгоценных и полудрагоценных камней точно воспроизводит физико-географическую карту страны, а необходимость отражения грандиозных достижений социализма в СССР за 20 лет Советской власти потребовала разработки системы дополнительных условных обозначений для промышленных объектов и месторождений полезных ископаемых.

Камни различной окраски тщательно подобраны, создавая ощущение объема, кажется, что моря по-настоящему глубоки, а горы действительно устремляются ввысь. Для изображения рельефа были использованы лазурит, кахолонг, орлец (родонит), однотонные и пестроцветные яшмы, низменности и долины рек выполнены из амазонита, заснеженные вершины Тянь-Шаня и Кавказа из благородного опала.

Лесная и деревообрабатывающая промышленность отмечены изумрудами, бумажная промышленность — горным хрусталем, текстильная и кожевенная промышленность — аметистами, синтетические рубины обозначают черную и цветную металлургию, топливную промышленность, машиностроение. Камни оправлены в серебряные касты по всем канонам ювелирного искусства. Северный морской путь от Мурманска до Владивостока обозначен 630 ограненными аквамаринами в серебряной оправе, а полярные станции — выпуклыми серебряными звездами с топазами в центре.

Платинированные серебряные нити параллелей и меридианов протянулись через всю карту, а государственная граница обведена родонитом и сургучной яшмой.

Это монументальное мозаичное полотно, призванное служить инструментом идеологии, стало символом советской эпохи, символом, закономерно отражающим теневые стороны жизни в стране, где «так вольно дышит человек». Отмечая на карте местонахождение «великих строек социализма», неизбежно приходилось наносить на нее лагеря ГУЛАГа — как известно, индустриализация проводилась в основном силами заключенных.

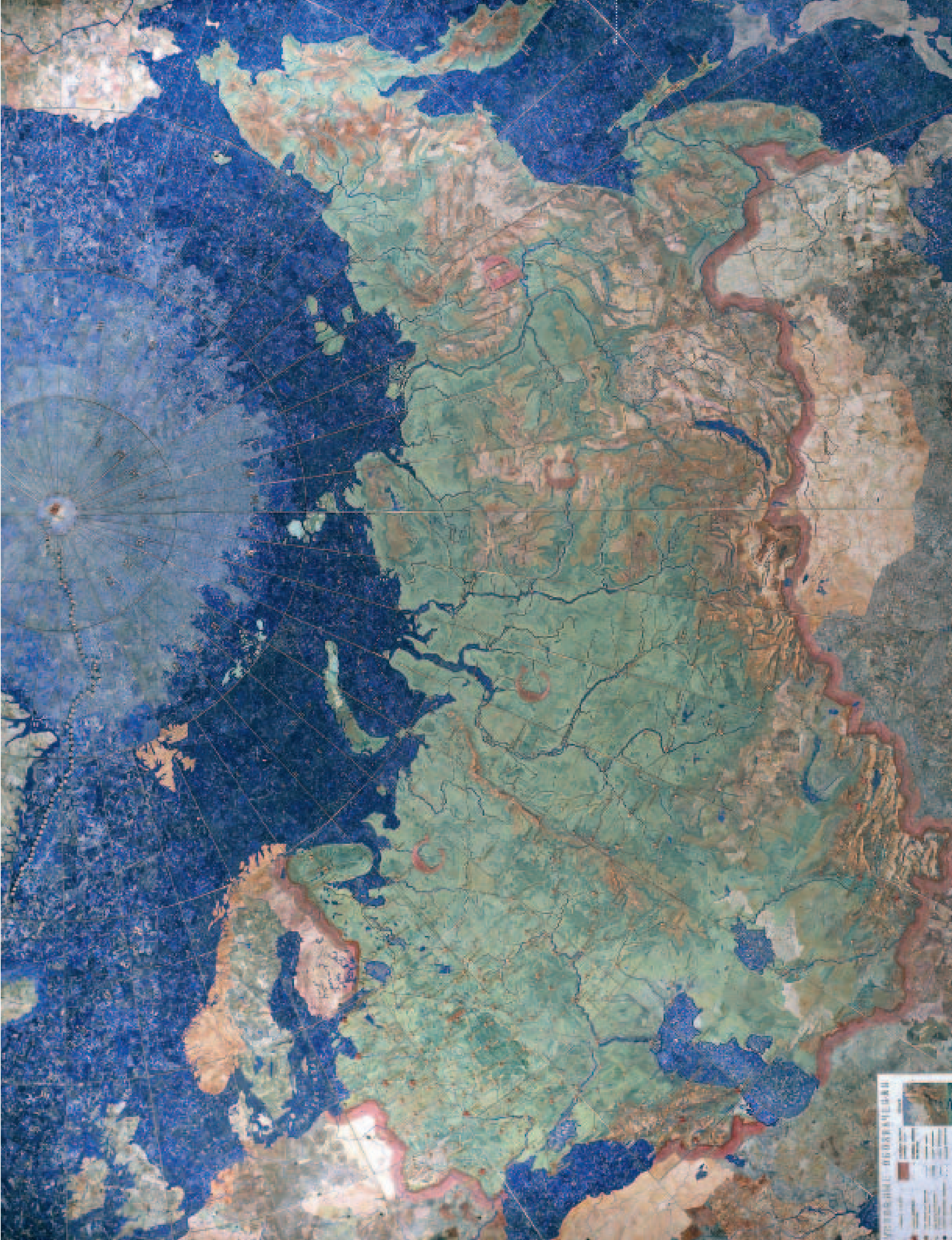
Над созданием панно работали географы, экономисты, инженеры, ювелиры, художники. В Ленинград были срочно командированы большие группы мастеров-камнерезов из Свердловска и Петергофа, нужно было закончить работу к началу выставки в Париже. Только набором мозаики было занято 150 человек, всего же в работе участвовало 667 человек, все это время люди находились на казарменном положении. В середине апреля 1937 года работы были завершены.

Воистину королевская роскошь и великолепие карты потрясали воображение и рождали образ огромной, сказочно богатой страны. Грандиозный размах и масштабность создавали ощущение несокрушимой мощи и величия. Кульминационной точкой композиции была 50-миллиметровая рубиновая звезда в позолоченной серебряной оправе, в центр которой были помещены серп и молот, украшенные 17 ограненными алмазами в виде искр, и надпись «Москва» высотой 25 мм, выполненная из искусственных рубинов. Северная столица была выделена надписью «Ленинград», выполненной александритом.

Впечатление от карты было настолько ошеломляющим, что на парижской выставке 1937 года и позже, на Всемирной выставке в Нью-Йорке она произвела настоящий фурор. Самые восторженные отзывы в прессе, Гран-при и золотые медали выставок были тому доказательством.

Вплоть до 1946 года, когда карта была передана в Эрмитаж, где в течение 35 лет экспонировалась в Георгиевском зале, в нее вносились изменения и дополнения, в феврале 1938 года завершился дрейф полярной станции «Северный полюс — 1», и это обязательно должно было отразиться на карте индустриализации, появлялись новые промышленные объекты, а во время войны были отмечены новые республики: Прибалтика, Западная Украина, Западная Белоруссия и Бессарабия.

Сейчас карта экспонируется в Центральном научно-исследовательском геолого-разведочном музее имени академика Ф. Н. Чернышева, и хотя страны, за достижения которой была заплачена слишком высокая цена, уже не существует, мы продолжаем восхищаться удивительным талантом людей, которые создали это чудо.



Федеральное государственное унитарное предприятие

«ГЛАВНЫЙ ЦЕНТР СПЕЦИАЛЬНОЙ СВЯЗИ»

ДОСТАВКА ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ ИЗ ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ И ДРАГОЦЕННЫХ КАМНЕЙ В ЛЮБУЮ ТОЧКУ ЗЕМНОГО ШАРА!

Услуги таможенного перевозчика

Перевозка грузов специализированным транспортом с вооруженной охраной

Таможенное оформление импортных, экспортных и выставочных грузов, услуги таможенного брокера

Хранение грузов на складе временного хранения

Содействие в проведении государственного и пробирного контроля

Страхование перевозимых грузов на условиях «все риски застрахованы»

Доставка «от двери до двери»

Гарантированная сохранность и доставка грузов в установленные сроки

реклама

ФГУП «Главный центр специальной связи»
г. Москва, 1-я Мытищинская ул., 17
тел.: (495) 747-09-05, e-mail: cccb@cccb.ru

Региональное Управление специальной связи по Центральному региону
г. Калуга, ул. Максима Горького, д.82 «А»
тел.: (4842) 73-33-50, e-mail: uss@kaluga.ru

Региональное Управление специальной связи по Северо-Западному региону
г. Санкт-Петербург, Кондратьевский проспект, д.38
тел.: (812) 545-20-10, e-mail: spbccb@cccb.ru

Региональное Управление специальной связи по Северо-Кавказскому региону
г. Ростов-на-Дону, ул. Доватора, д.152
тел.: (863) 223-03-67, e-mail: rostov@cccb.ru

Региональное Управление специальной связи по Приволжскому региону
г. Волгоград, ул. Волгодонская, д.5
тел.: (8442) 33-17-01, e-mail: volgograd@cccb.ru

Региональное Управление специальной связи по Уральскому региону
г. Екатеринбург, ул. Основинская, д.11
тел.: (343) 341-66-11, e-mail: ekss@ekss.ru

Региональное Управление специальной связи по Сибирскому региону
г. Новосибирск, ул. Максима Горького, д.53
тел.: (383) 222-07-00, e-mail: nvccbn@online.sinor.ru

Региональное Управление специальной связи по Дальневосточному региону
г. Хабаровск, ул. Волочаевская, д.108
тел.: (4212) 23-33-02, e-mail: khabarovsk@cccb.ru

РОСИНЭКС
РОССИЙСКИЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ
Тел.: 7(495) 225-2542
e-mail:watch@rosinex.ru
www.rosinex.ru

Крокус Экспо
Международный выставочный центр

Часовой Бизнес

Золотой глобус

3-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ЮВЕЛИРНОГО И ДЕКОРАТИВНО-ПРИКЛАДНОГО ИСКУССТВА

«ЗОЛОТОЙ ГЛОБУС»

23-26 ОКТЯБРЯ 2008 г.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР «КРОКУС ЭКСПО»

ВПЕРВЫЕ НА ВЫСТАВКЕ ШИРОКО ПРЕДСТАВЛЕН ЧАСОВОЙ РАЗДЕЛ
ОРГАНИЗАТОР РАЗДЕЛА – ЖУРНАЛ «ЧАСОВОЙ БИЗНЕС»
УЧАСТНИКИ – ВЕДУЩИЕ РОССИЙСКИЕ ЧАСОВЫЕ КОМПАНИИ

реклама

НОВАЯ ВЫСТАВКА ЧАСОВЩИКОВ

Уточнить условия участия, а так же оформить заявку Вы можете по телефонам:
+7 (495) 983-06-71, тел. моб.: +7-910-441-21-25, +7-906-715-41-81 (www.goldenglobe.ru)
+7 (495) 64-555-79 (http://www.timeseller.ru/goldenglobe)

Золотой глобус

Официальное открытие:
23 октября в 13:00

Время работы выставки:
с 11:00 до 19:00

Тел: +7 (495) 983-06-71
E-mail: globe@crocus-off.ru, tamara@crocus-off.ru
www.goldenglobe.ru

Приглашение

3-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ЮВЕЛИРНОГО И ДЕКОРАТИВНО-ПРИКЛАДНОГО ИСКУССТВА

«ЗОЛОТОЙ ГЛОБУС»

23-26 ОКТЯБРЯ 2008 г.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР «КРОКУС ЭКСПО»
Павильон 2, зал 9

АССОЦИАЦИЯ
«ГИЛЬДИЯ ЮВЕЛИРОВ РОССИИ»
МОСКОВСКАЯ ВЫСТАВКА
«ГИЛЬДИЯ ЮВЕЛИРОВ 2008»
30 октября - 3 ноября 2008 года
Москва, Манежная пл., 1, ЦВЗ «Манеж»
Международный
Центр Деловых
Контактов
ДЕЛЬКОНТ
Лучшие ювелирные бренды
Эксклюзивная экспозиция
«БРИЛЛИАНТЫ РОССИИ»
Организатор выставки:
ООО «ГИЛЬДИЯ ЮВЕЛИРОВ»
тел./факс: (495) 916-07-03, 917-45-83
e-mail: expogildia@yandex.ru, gildia-1@inbox.ru
реклама

Выставочное Объединение
МИР КАМНЯ

XIII международная выставка

Петербургский Ювелир

11–14 декабря
2008 года

Санкт-Петербург,
Центральный
Выставочный зал «Манеж»,
Исаакиевская пл.,1

Гран-при конкурса

Конкурс
авторского ювелирного
и камнерезного искусства

Ювелирный Олимп

Номинации

Камнерезное искусство
Ювелирное искусство
Украшения интерьера
Ювелирная пластика
Оловянная миниатюра
Ювелирный камень
Оружейный кутюрье

Ярмарка

Ювелирные украшения
Камнерезные изделия,
Украшения интерьера,
Изделия художественных промыслов,
Коллекционные минералы,
Самоцветное сырье,
Сувениры,
Бижутерия

Адрес оргкомитета:
ООО "ВФ Мир камня"
Санкт-Петербург,
Васильевский остров,
Большой проспект, 83
(ДК им С.М.Кирова)
офис 335
тел/факс: 327-42-76
тел: (812) 327-42 75;
E-mail: info@gemworld.ru
olimp@gemworld.ru
www.gemworld.ru
Почтовый адрес: 191028,
Санкт-Петербург, а/я 49

«Архангел»
Автор Сергей Фалькин
Фотограф
Александр Иванов

реклама

26 - 29 ноября

Организаторы: Объединение Универсальные выставки; Минерал

УралЮвелир

8-я специализированная ювелирная выставка

2008

Екатеринбург, ЦК “Урал”,
Студенческая, 3

2 площадки

КОСК “Россия”
Высоцкого, 14

Конкурс произведений современного ювелирного искусства

Основные номинации конкурса:
“Новая форма”,
“Стилевая линия”

реклама

При поддержке:
Уральской Государственной инспекции пробирного надзора,
Правительства Свердловской области и Администрации г. Екатеринбурга

Приглашаем принять участие!

Тел./факс: (343) 355-00-49, 355-01-49
e-mail:uvelir@unexpo.ru, www.unexpo.ru

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ЭЛИТНЫЙ КЛУБ
VI ВСЕРОССИЙСКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА
ПИТЕР-ЮВЕЛИР
28 января по 1 февраля 2009г.
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
«МАНЕЖ» на Исаакиевской
Администрация Санкт-Петербурга
Гильдия ювелиров России
Ассамблея ювелиров Санкт-Петербурга
реклама
(812) 337-15-79, 337-16-31, 337-14-21
p-jeweller@mail.ru, www.p-jeweller.ru

ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ- ПЕТЕРБУРГА КОМИТЕТ ПО КУЛЬТУРЕ
ФОНД ПОДДЕРЖКИ ОБРАЗОВАНИЯ И ТВОРЧЕСТВА ПЕТЕРБУРГСКИХ ХУДОЖНИКОВ-ЮВЕЛИРОВ
“ФОРМА”

VIII ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ АВТОРСКОГО ИСКУССТВА

VIII МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС МОЛОДЫХ ДИЗАЙНЕРОВ ЮВЕЛИРНЫХ УКРАШЕНИЙ “ОБРАЗ и ФОРМА”

ОБРАЗ и ФОРМА

ОБРАЗ и ФОРМА

12-19 октября 2008

МРАМОРНЫЙ ЗАЛ РОССИЙСКОГО ЭТНОГРАФИЧЕСКОГО МУЗЕЯ

Программа Форума:

- Симпозиум, который включает в себя лекции, мастер-классы, круглые столы с участием ведущих российских и зарубежных художников, искусствоведов и педагогов.
- VIII МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС МОЛОДЫХ ДИЗАЙНЕРОВ ЮВЕЛИРНЫХ УКРАШЕНИЙ
- Выставка современного авторского ювелирного искусства.

ТЕМА КОНКУРСА “ОБРАЗ и ФОРМА”: ИГРА С ОРНАМЕНТОМ

Жюри конкурса:

Галина Габриель - кандидат искусствоведения, член Союза Художников России
Пешехонова Лариса - старший научный сотрудник Оружейной палаты Музея- заповедника “Московский Кремль”.
Леонид Салмин - кандидат искусствоведения, профессор Уральской государственной архитектурно-художественной академии.
Jan Walgrave - директор музея искусств в Антверпене, Бельгия.
Jampaolo Babetto - художник-ювелир, ведущий педагог и создатель программ ювелирного отделения университета искусств, Италия.

Призы конкурса:

Гран-при “Образ и форма”

Призёры конкурса получают ценные денежные призы, зарубежные поездки от организаторов, спонсоров конкурса и ведущих музеев России и Германии.
Уникальные призы из драгоценных камней от фирм: “Питерский Джем” и “Соколов”.
Приз Диего Перкоссио Папи за лучшую работу, посвящённую Риму.

Официальный спонсор ФОРУМА “ОБРАЗ и ФОРМА” НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ

Специальный приз конкурса “ОБРАЗ и ФОРМА”
за лучший проект изделий (эскиз или макет) из палладия: Поездка на выставку VICENZA, Италия.
Уникальные свойства палладия, позволяют дизайнеру реализовывать самые смелые идеи.

Оргкомитет конкурса “Образ и Форма”
Россия, 197101 Санкт-Петербург
Большая Пушкарская, д. 46 кв.18
тел/факс: (812) 235 05 09
e-mail: Imageform@ya.ru
www.imageandform.ru

В конкурсе участвуют две возрастные группы:
1- от 15 до 23 лет
2- от 24 до 40 лет

Расписание конкурса:
12 октября- приём работ (ХПЛ, 14- 19 ч.)
13 октября- приём работ (для иногородних, 17-20 ч.)
19 октября- выдача работ (с 17 ч.)

реклама

Спонсоры конкурса:

Русские самоцветы; Предиоса центр; Рестэк Junwex; Алмаз Холдинг; Trust Capital; Ювелирторг; КАСТ

Информационные спонсоры:

Русский Ювелир; Ювелирное обозрение; Jewelry бизнес / Ювелирный бизнес; JNET.RU; Platinum; Jewelry линия полета; Ювелирная Россия; Московский Ювелир

России нужен музей ювелирного искусства

Имя Инны Вениаминовны Шаталовой можно назвать значимым для российской ювелирной школы. Талантливый искусствовед, мудрый критик, непререкаемый эксперт и, самое главное, — человек, всей душой болеющий за ювелирное дело, она является тем авторитетом, чье мнение не воспринимается как оценка творчества дизайнеров, а служит чутким камертоном, помогающим определить верную ноту в ювелирном творчестве.

Минувшим летом Инна Вениаминовна отметила замечательный юбилей. Редакция «Русского Ювелира» передала Инне Вениаминовне самые искренние поздравления и пожелания и не смогла отказать себе в удовольствии задать ей несколько вопросов.

— Как случилось, что Вы выбрали для себя такую сферу деятельности, как ювелирное искусство? Ведь в то время, когда Вы начинали свое профессиональное служение, в моде были совсем другие специальности.

— 60-е годы, время, когда я после окончания искусствоведческого отделения Ленинградского университета начинала свою трудовую деятельность, было довольно сложным. Молодежь, захваченная ветром перемен, стремилась к чему-то новому, однако изобразительное искусство — живопись и скульптура — у нас в стране по-прежнему было идеологизировано, и его развитие все еще шло под знаменем соцреализма. Единственной областью, неподвластной диктату идеологии, было декоративно-прикладное искусство, причем самым неизученным, а потому и самым интересным для меня его видом оказалось ювелирное творчество. Тем более что с детства мне было знакомо имя Карла Фаберже, в мастерской которого начинал работу один из моих родственников. Поэтому когда меня пригласили на работу в отдел художественного моделирования Всесоюзного научно-исследовательского института ювелирной промышленности (ВНИИювелирпром), я с радостью согласилась. Вначале я занимала должность старшего научного сотрудника, много позже начальника отдела, а затем и главного искусствоведа института.

— С чего все начиналось? С какими интересными людьми Вас сталкивала жизнь?

— Надо отметить, что в то время ВНИИювелирпром был очень интересной и действительно научной организацией, деятельность которой достойна специальной статьи, а может быть, и серьезного исследования. Я сразу попала в замечательный коллектив

художников, искусствоведов, геологов, первоклассных ювелиров, страстно любящих камень и увлеченно работающих над проектированием новых изделий, созданных по технологиям, разработанным в параллельных отделах ВНИИювелирпрома. Назову лишь несколько имен. Это всем теперь хорошо известная Лариса Анатольевна Попугаева, которая стояла у истоков открытия якутских алмазов, человек яркий, хорошо образованный, прекрасно знающий поэзию Серебряного века. Практически все художники института в недавнем прошлом закончили ЛВХПУ им. Мухиной и буквально излучали творческий энтузиазм, некоторые из них ныне стали классиками отечественного ювелирного дела. Это прежде всего Юта Иоганнесовна Паас-Александрова и Вера Георгиевна Поволоцкая, Рэм Владимирович Харитонов и Наталия Абрамовна Быкова и другие талантливые художники. Не могу не вспомнить свою любимую приятельницу искусствоведа Наташу Полячек, удивительно красивого и благородного человека. А возглавлял этот уникальный коллектив один из первых выпускников Мухинского училища Владимир Филиппович Григорьев, настоящий русский интеллигент, чудесный человек и талантливый художник, обладавший безупречным художественным вкусом и редким даром зажигать своих сотрудников неподдельной любовью к ювелирным изделиям. Как ни печально, многие из моих бывших коллег уже ушли из жизни.

Деятельность искусствоведов в институте была необычайно интересной и разносторонней. Мы не только участвовали в обсуждении создаваемых в отделе эскизов новых изделий, но и курировали работу художников государственных ювелирных предприятий страны. Проводили художественно-критический анализ их ассортимента, читали лекции по истории ювелирного дела и о его современном состоянии за рубежом, организовывали конкурсы дизайна и семинары художников, о которых многие вспоминают до сих пор. Все это было очень важно, если учесть, что тогда не издавались профессиональные ювелирные журналы, не существовало никакой литературы по ювелирному делу, практически не было необходимой информации по зарубежному ювелирному производству. К сожалению, в то время в стране существовал повышенный спрос на любые драгоценные изделия, а государство было заинтересовано только в получении прибыли и, соответственно, в массовых выпусках золотой продукции. Поэтому наши усилия тогда не смогли заметно повлиять на дизайн отечественных украшений. Надеюсь, что в наши дни моя деятельность, а я сейчас много пишу, читаю лекции, работаю в жюри различных конкурсов и т. д., принесет более эффективные результаты.

— Вы активный участник ювелирных выставок, автор множества публикаций, лектор. Однако, у Вас остается время еще и на участие в общественных организациях?

— Женская общественная организация, в работе которой я принимаю участие, называется «Зонта Интернэшнл». Она была создана в 1919 году в городе Буффало, штат Нью-Йорк, США. Перед организацией стоит высокая цель — объединив усилия специалистов разных стран и профессий, содействовать росту политического, экономического, социального, образовательного и профессионального статуса женщин всего мира.

В настоящее время «Зонта Интернэшнл» насчитывает более 33 500 членов из 67 стран. «Зонта Интернэшнл» имеет консультативный статус в таких международных организациях, как Экономический и Социальный Совет ООН (ЭКОСОС), ЮНЕСКО, ЮНИСЕФ, ЮНИФАМ, Международная организация труда и Совет Европы. Членами «Зонта Интернэшнл» являются многие выдающиеся деятели, как, например, баронесса Маргарет Тэтчер, греческая принцесса София и многие другие известные лица.

Зонта-клуб «Санкт-Петербург — Нева» был создан в 1993 году. Клуб небольшой, он насчитывает всего 15 членов — женщин разных профессий, среди которых врачи, преподаватели, спортсменки, переводчики, искусствоведы и т. д., объединенные благородными целями «Зонта».

К числу наиболее значимых благотворительных проектов Клуба можно отнести содействие петербургскому приюту «Маленькая мама», в котором получают поддержку и проходят социальную адаптацию несовершеннолетние девушки после рождения ребенка. Для создания фонда материальной помощи Зонта-клуб «Санкт-Петербург — Нева» периодически организует художественные выставки, в одной из них участвовали и ювелиры Анна Терещенкова и Наташа и Татьяна Тарасовы. Осенью этого года выставка «Feminnale-2008» пройдет в швейцарском Цюрихе, надеюсь, она будет успешной.

—Инна Вениаминовна, как Вам кажется, есть ли среди работ современных российских ювелиров произведения, которые, достойны остаться в летописи ювелирных достижений?

— Вопрос о том, что или кто останется в истории искусств, пожалуй, самый интересный и при этом самый сложный. Окончательный ответ на него даст само время. Но можно с уверенностью сказать, что в России уже появилось много имен, достойных войти в историю. Неслучайно крупнейшие музеи страны все чаще организуют выставки ювелиров. Вспомним выставку бриллиантовых украшений «Алмазы России. XX век» в Оружейной палате Московского Кремля или выставки современного ювелирного искусства «Ювелирный авангард. Истоки и параллели» и «Петербургские ювелиры XX века» в Государственном Эрмитаже. Остается только сожалеть, что такая «ювелирная страна», как Россия, до сих пор не имеет специализированного ювелирного музея, подобного Музею ювелирных украшений Пфорцхайма (Германия). Вследствие этого большая часть достойных произведений современного российского ювелирного и камнерезного искусства осталась неизвестна широкой публике, более того, многие из них канули в Лету. Мне, кажется, пришло время объединить усилия ювелирной общественности для создания такого музея, и желательно, чтобы он был в Санкт-Петербурге. И не только потому, что здесь жили и работали Карл Фаберже, Болин и другие великие ювелиры прошлого, но главным образом потому, что сегодня здесь работают замечательные художники и мастера, многих из которых можно назвать своего рода локомотивами современного ювелирного дизайна России.

Особенности национального отдыха

ОАО «Русские Самоцветы» — предприятие с прочными и многолетними традициями, среди которых одной из известных и любимых является выездная августовская сессия — праздник для клиентов и партнеров компании.

РУССКИЕ САМОЦВЕТЫ

В этом году «Русские Самоцветы» отметили свое 96-летие. Вроде бы не юбилейная дата и вполне можно было ограничиться проходным корпоративом, какие сегодня проводятся чуть ли не каждый день. Наверное, многие бы так и поступили, устроив для своих партнеров банальные шашлычные посиделки на свежем воздухе. Многие, но только не одна из старейших и известнейших ювелирных компаний страны. Статус обязывает всегда держать планку на недосягаемой высоте, и у «Русских Самоцветов» это получилось, как всегда, превосходно. Каждый год компания придумывает для своих гостей какое-нибудь невероятное развлечение, но в этот раз устроителям мероприятия удалось превзойти самих себя, настольно душевными, эмоционально комфортными и интересными стали для всех эти три дня, проведенные на берегу древней Ладоги.

В первый день, когда караван автобусов увозил гостей в отель «Капитан Морган», расположенный на берегу живописного озера, собравшиеся даже предположить не могли, какие приключения их ждут впереди. Дистрибьюторы, представители торговых компаний, давние и надежные партнеры «Русских Самоцветов», 80 человек, приехали из Екатеринбурга, Ярославля, Волгограда, Тольятти, Тюмени, Красноярска, Новосибирска, Москвы и Московской области, Курска, Пензы, Иркутска, Перми, Оренбурга, Орла, Белгорода, Ульяновска и даже из Украины.

Поначалу все были настроены на многочасовое путешествие, во время которого можно будет вдоволь поговорить, обсудить последние новости и поскучать, глядя на пейзажи, сменяющие друг друга за окном. Не тут-то было. Скучать никому не дали, справедливо решив, что тяготы недолгого пути нужно скрасить радостной встречей, которая и состоялась на полдороге: вместо короткой технической остановки гостей ждал радушный прием с песнями, танцами, шатрами — в лучших традициях хлебосольного гостеприимства.

Ну а дальше все закрутилось в калейдоскопе увлекательнейших событий. Праздник, бразды правления которого не выпускал из своих уверенных рук сам генеральный директор ООО «Русские Самоцветы» Сергей Докучаев, раскручивался в стиле легендарной трилогии о национальных особенностях российской жизни. Нельзя не отметить, что Сергей Александрович был душою компании, личным примером вдохновляя всех на участие в серьезных и шутливых мероприятиях, конкурсах, состязаниях. Во многом именно благодаря ему вокруг «Русских Самоцветов» сплотилась такая команда преданных и надежных партнеров, какими с полным основанием гордится фирма.

Начало мероприятия, как и полагается, было вполне официальным: деловая часть включала в себя семинар по теме «Качество продукции». Семинар проводил заслуженный геммолог России Михаил Константинович Чижов. Информация, преподнесенная слушателям, была чрезвычайно актуальной: определение качества ювелирной продукции, правила отбора и ориентиры при закупке изделий — эти непростые вопросы ежедневно встают перед представителями торговли.

Развлекательная программа праздника шла своим чередом. Ве-

дущим мероприятия, которое носило название «Особенности национальной рыбалки» был Александр Лушин. Обаятельный артист не в первый раз принимает участие в мероприятиях ювелирной компании, и, судя по тому, как тепло его принимали зрители, является их любимым шоуменом. А символом праздника стал Виктор Бычков — тот самый Кузьмич, без которого ни праздник, ни предстоящая рыбалка не прошли бы в столь колоритном ключе.

Концертная программа включала выступления нестареющих мэтров эстрады — Анне Вески и Виктора Кривоноса. Кумиры прошлых лет доказали, что настоящий талант завоевывает зрительские симпатии не внешним флером и компьютерными наворотами, а трудом, профессионализмом и душою, вложенными в каждую ноту песни. Проникновенное исполнение вневременных хитов никого не могло оставить равнодушным.

Второй день праздника был отведен излюбленной национальной забаве — рыбалке. 19 человек поднялись в несусветную рань, чтобы в 6 утра отчалить от пристани и отправиться к озеру, где им предстояло померяться силами в умении удить рыбу. Возглавлял команду лично Сергей Докучаев, который не только прибыл на место сбора раньше всех, но и показал истинное мастерство, успевая попутно подбадривать и наставлять остальных рыбаков. Виктор Бычков — главный эксперт по рыбалке в нашей стране — оценивал результаты состязаний.

Из-за плохой погоды олимпийскую спортивную программу пришлось ограничить настольными видами спорта, и участники мероприятия переместились в Город мастеров, решив попробовать свои силы в гончарном деле или росписи керамических изделий. Собравшиеся продемонстрировали высочайшее художественное мастерство и чувство стиля — из рук гостей выходили потрясающей красоты произведения, и каждый мог забрать свое творение в качестве сувенира.

Финальный аккорд — пикник с шашлыками на берегу Ладожского озера в компании таких звезд, как Виктор Кривонос, Виктор Бычков, Александр Лушин. Ни минуты покоя не давала гостям веселая команда аниматоров, которые без устали придумывали всевозможные развлечения.

Когда праздник подошел к концу, отъезжающую группу провожали как положено — маршем «Прощание славянки». Гостеприимные ладожские берега покидали люди, которым вскоре предстояло разъехаться по городам и весям. Но несмотря на разделяющие их расстояния, они справедливо считают себя одной неделимой командой, объединенной общими воспоминаниями, общими интересами, едиными задачами.

С Днем рождения!

4 сентября	Василий Анатольевич Симонов, генеральный директор, ООО «Сувениры Балтики»
13 сентября	Давид Моисеевич Гуревич, генеральный директор, ООО «Петрозолото»
13 сентября	Игорь Эльвистович Кижеватов, генеральный директор, ООО ТД «Адалит»
15 сентября	Светлана Анатольевна Пилюшина, 1-й зам. главного редактора, журнал «Русский Ювелир»
21 сентября	Александр Борисович Слатин, коммерческий директор, ПЮЗ «Красная Пресня»
22 сентября	Александр Григорьевич Иванюк, генеральный директор, «МЗСС»
24 сентября	Геннадий Михайлович Дризин, генеральный директор, ООО «СевЗапЮвелирпром»
26 сентября	Владимир Васильевич Коробкин, директор, ООО «ЮМО»
27 сентября	Ольга Миронова, генеральный директор, «РосЮвелирЭксперт»
2 сентября	фирма ООО «Арина»
2 октября	Андрей Анатольевич Ялунин, генеральный директор, ЗАО «ПКФ Эрми», ТМ «Ринго»
2 октября	Аркадий Васильевич Маслов, директор оптово-розничного центра «Златая цепь», ОАО «Красцветмет»
4 октября	Раджеш Ганди, генеральный директор, ООО «Чорон Даймонд»
8 октября	Максим Александрович Шкадов, генеральный директор, ОАО «ПО «Кристалл»
8 октября	Павел Борисович Соколов, генеральный директор, ООО «Соколов»
16 октября	Шавкат Хамдамов, глава российского представительства Yamagiwa, Ямагива / Yamagiwa
19 октября	Валерий Борисович Радашевич, генеральный директор, Гильдия ювелиров России
20 октября	Дмитрий Петрович Бессалов, генеральный директор, ЗАО «Рута-Москва»
22 октября	Алсу Фаридовна Галиева, главный специалист по внешнеэкономической деятельности, ЗАО ТПК «Алмаз-Холдинг»
23 октября	Ольга Константиновна Полетаева, директор юридического департамента, СК «БЕЛОКАМЕННАЯ»
23 октября	Олег Евгеньевич Пономарев, президент, ООО «Шарм» ЮФ «Шар»
31 октября	Вера Васильевна Чернова, заместитель директора по дизайну, ЗАО «Каст»
1 октября	исполнится 12 лет компании «Роза»
5 октября	исполнится 63 года Художественно-профессиональному лицею (Санкт-Петербург)

Corallita
реклама
В ЮВЕЛИРНЫХ МАГАЗИНАХ ВАШЕГО ГОРОДА
(495)737 37 87 WWW.ADAMAS.RU
АДАМАС
СТОЛИЧНЫЙ ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД

ООО ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД
Платина
www.platina-kostroma.ru
реклама